陈俊○著

单枪闯商天下

——22条商规的致胜之道

道有商规

中国经济出版社

COAY Books

目录
Content

- 第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（1）
- 第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（2）
- 第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（3）
- 第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（4）
- 第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（5）
- 第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（6）
- 第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（7）
- 第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（8）
- 第二章 眼光有多远，生意就能做多远（1）
- 第二章 眼光有多远，生意就能做多远（2）
- 第二章 眼光有多远，生意就能做多远（3）
- 第二章 眼光有多远，生意就能做多远（4）
- 第二章 眼光有多远，生意就能做多远（5）
- 第二章 眼光有多远，生意就能做多远（6）
- 第三章 实款到账，才是硬道理（1）
- 第三章 实款到账，才是硬道理（2）
- 第三章 实款到账，才是硬道理（3）
- 第三章 实款到账，才是硬道理（4）
- 第三章 实款到账，才是硬道理（5）
- 第三章 实款到账，才是硬道理（6）
- 第三章 实款到账，才是硬道理（7）
- 第三章 实款到账，才是硬道理（8）

- 第三章 实款到账，才是硬道理（9）
- 第四章 不说空话，只对做得到的事承诺（1）
- 第四章 不说空话，只对做得到的事承诺（2）
- 第四章 不说空话，只对做得到的事承诺（3）
- 第四章 不说空话，只对做得到的事承诺（4）

第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（1）

一 懂大体 识大局 赚大钱

导读：一个商人不能没有大局观念。懂大体，识大局，才能赚大钱。

新浙商，上通政策，下知民生，活学活用党和政府的政策，特别是在“用”字上狠下功夫。古往今来，凡成就大事业者，做大生意者，无不以迎合政策导向、国家发展的趋势、民众的需求为本。跟随时代的潮流前进，紧随时代的脉搏跳动。懂大体，识大局，才能赚大钱。这是新浙商多年经商的经验。

我生长在中国大陆新千年第一缕曙光首照地——浙江东南沿海的温岭市。小时候，我常站在海边看见潮涌潮退，惊涛裂岸，乱石奔云，卷起千堆雪的豪放场面，也常看见前浪远去，后浪更磅礴的恢弘气势。我的北京今日潮流企业策划有限公司便是以其寓意而得名的。我经常提醒自己：要紧跟时代的潮流前进。

美国石油大王洛克菲勒有一句名言：“时局是经营的脉搏，两者会产生共振现象。”其语言朴素而又深奥。做生意同时局的发展变化紧密相关。一方面时局的变化会影响到生意上的经营。另一方面，可以从时局的变化之中寻找到无限巨大的商机。缘何海湾局势紧张石油价格就飙升？美国政坛一出事则华尔街股市暴跌？地区战事一起则生意难做？世界金融风暴全球经济就萧条？一语破之，皆时局对经济的影响太大了。

一百年前的大浙商胡雪岩，对此也有切肤体会。他曾说过，自己每个阶段的经营之道，都与时局有关。

做生意要与时局脉搏共振动。做生意要有大局意识。

一个商人不能没有大局观念，更不能在不起眼的地方拔不出来，应看准大局，做一番大事。常言道：时势造英雄。对此，胡雪岩也

说：做生意，把握时事大局是头等大事。

商情总是与时局、政局紧密相连的。商人总是处在不断变化的市场中。市场出现的各种情况以及变化，对于商人来说往往既是挑战也是机遇。商人必须及时对变化中的市场作出迅速反应，这样才能不断地为自己开辟新的经营渠道，为自己开拓出新的财源。

2009年的“两会”、十大振兴行业、金融风暴、市场信心等一连串的热点关键词，让在京经商的40万之众的浙江商人细细琢磨。领悟这些热点关键词的精神实质则是做生意要与时代共舞，要做天下一等一的商人。

“做生意，把握时事大局是头等大事。”这是一百多年前的大浙商胡雪岩从长期经商活动中悟出的切身体会。“吾行商之顺，缘于能与机遇时势并行走也”。当下，宽松的政策、和谐的环境、科学发展观为这个时代注入了新的活力，注入了蓬勃发展的无限商机。用“千载难逢”来形容我国目前的大好形势是最贴切不过的。知识、智慧、科技、信息和具有国际化的眼光都是新时代浙商的丰富内涵，也是在京浙江商人树立起的良好品牌形象。“和着时代的旋律，与时代共舞，懂大体，识大局，赚大钱”是所有在京浙商一直追求的理念。

“天人交合才能胜”。“天”与“人”是辨证的统一，又是和谐的统一。只有具备了良好的社会环境和和谐的时代并加上人自身的努力和素质才能成功，两者缺一不可。获得大成功的商人必备的素质之一，就是与时代脉搏共振动，与时代共舞。这个原因很简单，我们这些草根商人要在同行中出类拔萃，要在商界中立稳脚跟，既要埋头苦干，又要抬头看路，这样才能走正道、做正事、发大财，这样许多看起来天下难做的生意也才能够顺顺利利的做成，也就成为了天下一等一的大商人。否则，就是个混口饭吃的小生意人而已。中华民族伟大复兴的时代造就了巨大的商机，巨大的商机又造就了众多伟大的商人。一个商人能否准确地驾驭时势会直接决定其商务的成败。“时势造英

雄”，这个简单得不能再简单的词汇在历史的长河中反复凸现。纵观历朝历代大商人的发迹，无一不是与时代共舞的。

第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（2）

新时代经商、做生意面临着新课题，也面临着新的机遇和挑战。研读好党和政府的政策法令，结合实际，活学活用“两会”精神，发扬“更快、更高、更强”的奥运精神，在“用”字上狠下功夫，是我们所有在京的浙商在经商活动中的灵魂与法宝，也是我们与时代共舞、再创辉煌的必要前提。时代潮流浩浩荡荡、奔腾向前，顺者昌，逆者亡，这是千古不变的客观规律。商人仅拥有开疆拓土的气概、敢于在刀头上舔血的胆量，远远成为不了天下一等一的成功商人。商人之命，系与国运。只有与时代共舞，才能够在商界翻江倒海，轰轰烈烈，长盛不衰。

二 新浙商追求新创业

导读：新浙商追求新创业。什么是新浙商？什么又是新创业？

2005年11月18日，作为全国和谐创业优秀成员，我受团中央和清华大学团委的邀请，在清华大学主大礼堂发表了《新浙商追求新创业》的主题演讲，引起了各级领导、清华大学研究生在内的500多名听众的热烈反响。在近一小时的演讲中，我提出了新浙商的概念，完整地表述了新浙商不屈不饶的精神和新浙商追求新创业的理念，并展现了新浙商要同普天下的商人一同前进的广阔胸襟。

在浙商前面为什么加一个“新”字呢？“新”包含知识、科技、信息、智慧和具有国际化的眼光。我们第二代、第三代的浙江商人、浙江企业家都是受过高等教育，或有国外留学背景，对现代科技知识和外语都应用自如。

创业中，无论海归，无论哪个层面的人，都不能把自己当人物来看待，否则，创业是创不好的。屡战屡败，屡败屡战，打断牙齿和着血往肚子里吞，你还绝不能发出半声怨言，擦干自己身上的血迹，掩

埋好同伴的尸体，从地上爬起来继续战斗。这是一种什么精神？这是一种百折不挠、愈挫愈勇的精神。

浙商就是凭着这种不屈不挠、勇往直前的精神，想尽千方百计，走尽千山万水，说尽千言万语，历尽千难万险来打开全中国、全世界市场。

“新浙商”不能在原地踏步，要突破传统领域，追求新发展、新境地。这些领域包括高科技行业、教育行业等等。我们要站在世界前沿的领域中创业，这就叫新创业。增强自己的核心竞争力，把自己的企业做强、做大，巩固好自己的后方，才能不断开拓新领域，不能顾此失彼，丢掉自己的老根据地。商场如战场，巩固根据地才能发展壮大。星星之火，可以燎原。只有生存下来，只有保住自己的根据地，才能进行新创业。

浙江的区域文化注定了创业是每个浙江人骨髓里、血液里的细胞。人人创业，家家创业的思想已蔚然成风。

“新浙商”愿意和全国各省的商人、世界各国的商人一起协同前进。我们的创业新理念是：双赢、多赢、共赢。

三 从《新闻联播》中找商机

导读：从《新闻联播》里寻找商机，是商人看《新闻联播》的最高境界。

作为浙江商人，我一直都在收看《新闻联播》。我周围的一些浙商朋友也有收看《新闻联播》的习惯。大家认识到：看《新闻联播》是最快捷了解国家的政策导向，一名成功的商人要研究政策，读懂政策，而且要走在政策的前面，必须要找到一个了解政策走向的权威渠道，这个权威渠道就是《新闻联播》。

民间流传着《浙江商人22条商规》。第一条就是：一定要看《新闻联播》。

第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（3）

2003年秋，《新闻联播》播放了一条消息：###主持召开国务院常务会议，研究实施东北地区等老工业基地振兴战略。我马上意识到，这是一个很好的投资机会。我很快召集一批浙江商人迅速进入东北投资开发。

我先后带了三批浙江商人去东北投资，每次都受到当地政府的热烈欢迎。在长白山附近，我们利用浙江民间的资金开发土特产、开发旅游项目，很快就得到了回报。一位浙江温州老板投资5000万做人参专业市场，当年就收回了成本。

2008年6月以来，《新闻联播》连续报道了国家领导人几次到沿海民营经济发达地区考察的消息。###考察山东，习近平考察广东，李克强考察浙江……这些在《新闻联播》中都是一些很常见的画面，但对我而言，却是个巨大的商业信号：中央对经济领域将有新动作。掌握了这个信息，我和我的团队马上就酝酿了新一轮对二、三线城市的投资方案。

08年9月6日，中央电视台新闻联播播了美国将拨3000多个亿美元的救援计划，并同时宣布接管陷入困境的两大住房抵押贷款融资机构——“房利美”和“房地美”的消息。听了这条消息之后，我马上意识到美国政府对楼市、股市有所动作，这些动作也将影响着我国国内的经济走向，也可能影响着我国政府的政策走向。

08年以来，楼市、股市风云变幻，对世界经济乃至中国经济的发展都有很大的影响，美国的金融海啸也波及到了中国。在一片低迷声中，在要不要政府救市的呼声中，美国政府采取了一系列大胆应对措施。除了美联储大幅注资，政府接管多个金融巨头外，美国财长保尔森9月20日还公布了总额约7000亿美元的金融救援计划。

刚过了半个月，2008年9月22日晚7时，中央电视台在《新闻联播》的头条新闻中，播出了胡总书记与布什通电话的内容。###总书记在电话中表示，我们注意到美国政府为稳定国内金融市场已采取了一些重要措施，希望这些措施能够迅速见到成效，以使美国经济金融状况逐步得到改善和好转。这既符合美国利益，也符合中国利益，更有利于维护国际金融市场稳定，促进世界经济平稳健康发展。

这条新闻意义重大，影响非凡。从这条新闻的背景资料中，我又得知美国从原来的3000多个亿增拨到7000多个亿的金融援助计划。从翻了一倍的递增数字和华尔街大幅度裁员的情况来分析，美国的楼市和金融状况已经到了十分令人担忧的境地。

从这条新闻中，我马上意识到：我的团队在做的很多投资项目都是商业地产，做这种项目必须现金为王，对现金流绝不能马虎大意。

08年9月24日，《新闻联播》又播了国务院总理###在第六十三届联合国大会一般性辩论上发言，他说，当前国际金融动荡，已经波及许多国家，影响还会加剧，各国应当通力合作，迎接挑战。

08年10月15日，中央电视台《新闻联播》播出国务院总理###14日应约与英国首相布朗通电话，就当前国际金融形势交换看法。###指出，多年来的改革开放增强了中国抵御金融风暴的能力。金融危机对中国的影响是有限的、可控的，只要保持清醒的头脑，增强忧患意识，积极做好各项应对工作，我们有信心维护中国金融市场的稳定。

我国领导人与外国政要、首脑在短期内频繁地商讨经济形势，实属罕见。

第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（4）

《新闻联播》接连播出金融危机的新闻也实属罕见。它明明白白的告诉你：企业家和商人必须为过“冬”早做准备。

2009年3月5日新闻联播播出了十一届全国人大二次会议在京召开，###总理做政府工作报告的消息。###的政府工作报告阐述了2009年的主要任务。其中一项任务是促进房地产市场稳定健康发展，采取更加积极有效的政策措施，稳定市场信心，稳定房地产投资，推动房地产业平稳有序发展。

从新闻联播中，从###的政府工作报告中，我分析出如下几个信号：尽管房地产行业没有被列入十大振兴行业，但是国家依然支持房地产行业的健康发展，政府绝不会一棍子打死房地产行业。因为房地产行业与中下游三十几个行业有密切的联系，而中下游的行业、企业需要稳定，更需要发展，这些企业的稳定和发展也是民生的一个重要组成部分。它们能扩大就业率、增加国家税收。下一阶段，国家将会以更灵活的政策推动房地产业平稳有序发展。房地产行业仍是个永恒的主题，还是大有作为的。

我认为：做投资、搞商业要耳听八方，眼观六路。从《新闻联播》中寻找商机，这是一名商人看《新闻联播》的最高境界。

四 新政实施前72小时

导读：九部委新政实施前72小时，浙商在紧锣密鼓的分析形势，判断发展趋势、作出下一步的投资方案。

2006年5月29日下午6时

06年，全国的楼市突飞猛涨，中央出台调控政策。关键时刻，浙江商人的“二十二条商规”再次发挥作用。“商规”第一条：身为商人，不要错过看《新闻联播》。

在九部委新政发布的当天下午，也就是2006年5月29日下午4时左右，我便已得到了相关信息。了解新政的速度之快，正是作为一名新浙商对时政要闻的重视。

我立即开始深入分析新政的每个条款，这是我从去年宏观调控以来养成的习惯，凡遇重大政策出台，都要从头“过”上几遍。九部委新政的15个条款，我翻过来、倒过去，足足看了一个多小时。

29日下午6时，我得出“新政引导投资以商业为主”的结论。

当天下午6点许，我开始与多位同仁频繁通电话，交流对九部委新政的体会心得。

结论很快就出来了，只有简单的两点：一、九部委新政调控范围主要局限在住房领域，对商业等其他领域甚少涉及；二、房产交易过程是调控重点。

有了这两点结论，我心中多少松了一口气。“从新政的具体条款看，虽然此次动作很大，但房地产作为我国的重要支柱产业，政府部门肯定还是希望调控和引导，而不是‘一棍子打死’，因此今后投资房地产业仍然大有可为。”

时至今日，我还经常坦言，在研究新政的过程中，我的心态相当微妙。

05年的宏观调控，迫使部分以长三角为基地的浙商炒房族转而北上，进京发展。短线炒房、瞬间获利的炒房方式也改为以中长线投资为主。

“此次九部委新政虽然声势浩大，但不至于再将浙商赶回长三角。同时，为了保证收益，将投资领域从‘住房、商业并重’转向‘以商业为主’显得尤为迫切。”我和我的团队继续留在北京投资房产的信心进一步坚定。

五 调控首日谈调控

导读：不通则痛、不痛则通。浙江商人调控之日谈流通领域的调控要慎之有慎。

第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（5）

06年7月1日，国家九部委实行房地产新政的第一天，在商铺网的直播室里，我谈了研读新政的体会。

这两天我们讨论最热烈的话题就是国家颁发的房地产新政和去年颁布的《国八条》。新政对于稳定房价的确起了积极作用。新政有些条款比较具体，有些比较抽象，实施起来不大容易。还有一些治标不治本。比如为了稳定房价，原来《国八条》说两年可以转卖，现在提高到五年，首付款原来是20％，现在面积超过100平米以上的是30％，又提高了营业税，这样虽克制短期炒房，但真正实施起来，政策意义也就显得不太大。这些政策都限制在流通领域。面积在100平米以上和100平米以下的房子市场到底各有多少，估计政府也未必清楚。

俗话说：安居乐业、衣食住行。“住”，排在第三位。普通老百姓改善居住条件是生活质量提升的充分表现。能买得起面积在100平米以上房子的人基本属于中产阶级，这些阶层的人不在乎90平米还是100平米。买得起100平米以上房子的中产阶级，不可能手头只有一、两百万元。中产阶级有买房的能力，不会做房奴，也就不差10％的首付了。增加10％的首付恰恰对于工薪阶层，刚创业的年轻人来说，提高了一个很大的门槛。首付20%，也许20万就够了。首付30%，提高了十几万，对于日子本来不是十分充裕的工薪阶层，可是一笔巨大的数目。另外，真正符合老百姓需要的100平米以下房子的市场供求关系还没有理清楚，搞一刀切，会有副作用。

国家九部委颁发的新政都调控在流通领域。房子是商品，流通领域调控后，会引起市场的波动，包括对其他相关行业的波及和对整个经济的间接影响，毕竟房地产行业是支柱产业。房地产最关键的是要流通，没有流通就没有市场生气，没有流通就不会有蓬勃发展。

不通则痛、不痛则通。中医学上说，血脉不流通会引起淤血疼痛，不痛了则证明血脉畅通了。严加调控流通领域，迟早会出问题。果然，我的判断和这几年的现实摆在了大家面前。09年开始有许多人呼吁取消70、90平米面积的大限案一个接着一个。

调控要顾及短期利益和长远利益，特别是进行流通领域的调控要慎之有慎。

六 没有政策就是好政策

导读：浙商不做犯法的事。没有政策就是好政策。

2007年10月17日党的十七大召开期间，在广东代表团分组讨论会上，全国政协原副主席、82岁高龄的叶选平在畅言中国特色社会主义理论时，谈及著名的“猫论”。他说：“我的总结是，‘认认真真做猫，把老鼠逮住’。”对于“猫论”，大家并不陌生，但真正理解和能够熟练运用的人却是少数。叶老在为“猫论”注解时，有一段铿锵有力的话：“凡是中央提倡干的，一定要干好；凡是中央规定不能干的，肯定不干；那些还没有明确的领域，我们就去摸索”。

浙江商人犯法的事不做，法律法规是有板有眼、铁板钉钉的东西，它怎么说，我们就怎么做，这叫做遵纪守法。它没说到的，我们就可以照我们的意思先去做，所以浙商一直认为没有政策就是好政策。

05年的《国八条》和06年的《国九条》都是在住宅地产上实行新政。特别是对住宅地产的流通领域实行新政，对商业地产几乎一点都没有限制政策。

第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（6）

假如你爱他，就劝他做商业地产，因为商业地产的利润、回报率实在太高。假如你恨他，也劝他做商业地产，因为商业地产的风险也实在太高，做不好就血本无归。

大家常说，一个商铺养三代。商业地产是用来做生意赚钱，但做商业地产不可能百分之百赢利。没有经商经验，没有经商头脑，没有经商团队，做商业地产肯定做一个亏一个，风险很大。商业地产是继住宅地产之后又一轮房地产业高潮。

北京有45万浙江商人，很多是商业精英。北京的每个大市场浙江商人活跃，市场就活跃，生意就兴旺。《国八条》、《国九条》的新政颁布对浙江商人没有太大影响。因为浙江商人的原始积累已经完成，在北京都购有住宅，他们不会为20%或30%的购房预付款发愁。结束了第一轮对住宅地产的投资后，浙江商人下一轮的投资高潮肯定是商业地产。浙江商人操作商业地产得心应手，看中的也就是商业中的地产和地产中的商业。每个区域都在鼓励和大力发展商业以拉动第三产业。国家不可能出台政策干涉第三产业发展。国家没有限制商业地产的政策就是好政策。所以，下一轮浙商掀起的高潮是投资商业地产。

各地商业地产风起云涌。做商业地产的许多开发商都从做住宅地产转变而来。住宅地产和商业地产根本是两回事。开发商对商业不了解，理解的不深不透，肯定做不好商业地产。商业地产的特点是利润特高，风险特大。它有两个因素必不可少。第一是地段，第二是人气。

商业的繁荣决定了一个区域的经济繁荣。前几年，我们谈论北京的商业网点是多了还是少了的话题，现在看来这些都不是话题，它恰恰体现了北京商业的消费水平根本达不到国际化大都市的水平。政府

积极鼓励商业发展，民众也有大需求，投资商业地产何乐不为呢？没有政策就是好政策。

七 放眼远量看政策

导读：形势是动态的，政策也是动态的，对政策的判断要有远见。读熟政策、读懂政策、读透政策，才能够打好擦边球。那种无知无畏的时代早已离我们远去。

浙江商人有22条商规，看《新闻联播》，认真解读国家政策则是商规的第一条。资金投在哪块阵地上，也得看好政策的指挥棒。

中国区域发展遵循“西部开发、东北振兴、中部崛起、东部率先”的大框架，十六届五中全会关于“十一五”规划的建议中，长江三角洲、京津冀地区、成渝地区以及东北老工业基地成为区域规划的重点关照对象。

北京、上海这样的一级城市投资空间越来越狭小。选择资源丰富、交通发达的二级城市，不管是生地还是熟地，位置好，具有升值空间是最重要。北京、上海等一级城市的房地产市场虽有升值空间，但已不能算是“肥肉”了，没有15%到20%的投资预计回报，我们是不会做的。考虑到各种税收以及成交风险，目前北京房地产投资回报率已降至10％左右，个别项目甚至低于5％。到二、三级城市“淘金”在当下更为明智。

做商人，首先要明白最重要的一点：政府要的是平稳、积极向上的市场。

除了广州、深圳因为投机成分过重而导致遭遇房价下跌。北京、上海房价下降之说，那纯粹是‘作秀’。土地稀有、住房需求旺盛，决定了京沪两地房价不会轻言下跌。把价格定高然后打个九几折或者送点赠品，这是降价吗？

第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（7）

尽管也有一些开发商因金融危机、资金周转不灵，以低于自己预期的价格出售楼盘回笼资金，进行滚动开发，但多数开发商仍在观望，并未降价。

房地产企业扛得过这段时期就有好日子。形势是动态的，政策也是动态的，对政策的判断要有远见。

国家对房地产的调控也有一定尺度，曾一度严厉的二套房贷政策的近期松绑现象可见一斑。毕竟我国房地产的价格走势与金融安全密不可分。

商人不能“顶风逆势”而上，否则将会赔了夫人又折兵。2003年12月，我受邀赴广东龙门县考察一个投资项目。有位投资人口气很大，扬言要圈5000亩地打造成该地区最大的开发区。到了当地后，我立即去实地考查，深入农户了解情况，马上感觉到，“开发”这个开发区并不像这位投资人说得那么简单。

我首先问那位投资人：5000亩土地证如何拿到？按有关规定：如果要征用5000亩地，必须要经过国务院批准。他对此不以为然：“我有关系，有办法，能搞到土地证。”他想通过化整为零的方式搞到土地证。我说，就算你有本事把土地证办下，但这片土地上的农户怎么办？如何安置？这位投资人拍着胸脯说：“没问题，我给他们拆迁费，给他们安置。”这时，我问他：知道不知道国家即将对各地出现的“开发区热”进行整顿，中央很快会有政策出台。此时，我建议这位投资人不如等具体政策出台后，再来运作此项目也不晚。

听了我这番话后，这位投资人还是半信半疑。当天晚上，我们和当地统战部的一位领导一起吃饭。席间，这位投资人把那位领导叫到邻间。没过5分钟，两人回来。这位领导拍拍我的肩膀，对着那位投资人说：“听老陈的，没错。”果然，那位领导也证实了我的判断。

次年召开的全国人大会议对整顿全国各级开发区做了部署。国务院召开全国进一步治理整顿土地市场秩序电视电话会议，副总理曾培炎在会上指出，新设立和扩建的各级各类开发区一律暂停审批，确需扩建的，须报国务院审批。对违规设立的开发区，该撤销的要坚决撤销；该核减面积的要坚决核减；该缩小范围的要坚决缩小；该扣回用地指标的要坚决扣回。

此后，各地纷纷开始对开发区进行整顿清理，那位投资人欲开发5000亩地作为开发区的方案也被“整顿”掉了。直到现在，我还为当时自己的正确判断而庆幸。如果平时把握不好国家的政策，或许，请我做“参谋”的这个开发区要走很多弯路。

做什么事，法律法规都是铁板钉钉的事，谁违法违规，谁就要打屁股，谁就要招麻烦，这是历朝历代做事的经验。在没有取得任何手续和证件的情况下，开发这么大面积的土地，再有钱也是白搭。要想打政策的擦边球，首先要读熟政策、读懂政策、读透政策。只有读透了政策才能发现政策的间隙、盲点和空白，才能够打好擦边球。那种无知无畏的时代早已离我们远去。

八 浙商之命 系于国运

导读：“更高、更快、更强”是奥运精神，更是浙商精神。

2001年7月13日晚，当萨马兰奇宣布2008奥运会主办国为北京的时候，长安街顿时成为一片欢乐的海洋，我随着沉浸在狂欢中的人群向天安门广场涌去，涌去，涌去……

天安门广场华灯齐放，大家在纵情欢呼着、歌唱着。高音喇叭中传来“五星红旗迎风飘扬，胜利歌声多么响亮……”的歌声。一个二十来岁的小姑娘纵身一跃跳上了停在边上的一辆汽车的车顶上，用不太专业的动作和着高音喇叭中欢快的乐曲，指挥着大家齐声唱：“歌唱我们亲爱的祖国，从今走向繁荣富强……”。众人们纵情唱着跳着，止不住热泪往下流淌，边唱边高呼“中国赢了！ 中国万岁！ ”天安门广场狂欢的气氛一浪高过一浪。

第一章 坚持看新闻联播。要想把握经济时局，必须关注国家政局（8）

“……越过高山，越过平原，跨过奔腾的黄河长江；宽广美丽的土地，是我们亲爱的家乡。英雄的人民站起来了!我们团结友爱，坚强如钢! ……”雄壮、有力、欢快、振奋人心的乐曲在天安门上空久久激荡着。

2008年8月8日晚8时，北京国家体育馆——“鸟巢”内万众欢腾，第二十九届奥运会隆重开幕。在开幕式上，一位红衣女孩用纯真的童声唱起了《歌唱祖国》“我们爱和平，我们爱家乡……”， 韵味十足，美妙的歌声传遍世界的每个角落。在电视机前观看的我心潮澎湃，无不动容。

我完全沉浸在如此沸腾的气氛中，看到了党和国家领导人与万众百姓共唱同一首歌的场景。《歌唱祖国》把个人的命运和国家的命运紧紧地连结在一起。“奥运，奥运，浙商之命，系于国运！”这个理念我马上就在头脑中呼之欲出。国家强大了，天下太平了，商人们就有做不完的生意。奥运会就会给普天下的商人，包括浙商，带来巨大的商机。

要在奥运市场上分一杯羹，必先抢占先机。我们许多浙商在申奥成功的第一时间内就同奥组委取得了联系，力图把自己的产品打入奥运会。许多浙商在奥运会指定奥运产品的前期招标中一举夺魁，以初期最低的价格赢得经营权。

28年前，刚做学徒的王烈铨，这位浙江绍兴县杨汛桥镇的农家子弟，做梦也没有想到，在2008年北京奥运会的建筑市场上能分到一杯羹，把3亿元的奥运建筑蛋糕揽入怀中。

“同一个世界，同一个梦想。”2003年，作为宝业集团北方公司总经理，王烈铨从杭州飞赴北京，寻求百年北京奥运场馆的建筑梦。他

刚下飞机，深深吸了一口“京门”的空气，他的兴奋与惊喜犹同当年第一次踏入工地。

申奥成功之后，北京的建筑市场隐藏着巨大的商机。但是，强手林立，“名花”有主，竞争空前激烈，有的工地早已进入施工阶段。要想分食这块蛋糕，谈何容易！当时，与同行业相比，宝业集团在北方的建筑市场上，还是名不见经传。如何与大企业同摆擂台，同唱一首歌，同做一个梦，同享一个世界，是摆在王烈铨和他的团队面前的一份要求极高的试卷。

有条件必须上，没有条件必须创造条件上。过五关，斩六将，他们拿到了“入行的门票”。为了打好第一仗，王烈铨亲自担任总指挥，全程主持了北京五棵松篮球馆幕墙工程的施工方案的编审和答辩，每个环节、每个技术要点，他都亲自把关，终于拿出了一份满意的答卷，夺得了该项造价亿元以上的工程。当时竞标的企业共有9家，每家单位的实力都旗鼓相当。在投标过程中，他们利用先进设备、现代化操作生产线以及过硬的生产技术，制作出高质量的节点样品，邀请专家亲临生产基地观摩，现场鉴定产品质量，用企业的综合实力征服了挑剔的专家。

第一单奥运项目顺利接手，使宝业在北京高端建筑行业一炮打响。从此，宝业集团的实力得到认可。凭着良好的口碑，在为数不多的奥运建设项目中，宝业集团又连连夺标。奥运棒球馆钢结构、2008北京国际新闻中心总包建设、渔阳饭店总包改建、奥林匹克公园民族大道与民族和谐阙汉白玉、花岗岩雕塑等奥运工程，都融入了他们的智慧与汗水。

看着奥运会开幕式的盛况，看着北京城五彩缤纷的焰火，看着从永定门经过天安门到达鸟巢的29个奥运火焰大足迹，燃烧激情，传递梦想，王烈铨深深体会到了浙商之命系于国运的深刻内涵。

由浙江绍兴人董水荣创办的北京德士风服装领带有限公司，2005年经严格审核招标，被奥组委批准为2008北京奥运领带项目特许经营

商。

2007年7月29日，我受邀在北京《奥运精神与商业精神》的高层论坛发表演讲。我的阐述是：

“更高、更快、更强”是奥运精神，更是浙商精神。

“更高”是高标准，严要求，特别一言一行，要符合社会的规范。新浙商与祖国同呼吸、共命运。奥运精神是拼搏精神。浙江商人血液里涌动的正是这种开疆拓土的精神。

“更快”是多快好省地建设节约型社会、和谐社会。它需以最小的资源代价，取得最大的社会效益和经济效益。

“更高、更快、更强”，最突出的是“更强”。作为浙江商人和浙江企业家，“更强”是要把自己的企业做强做大，只有增强核心竞争力，才能更强，更符合奥运精神。“强”是强大。强大需具备核心竞争力，没有核心竞争力，其它一切无从谈起。只有具备了一定的核心竞争力，才能在剧烈竞争的市场经济中占一席之地，否则更不用想挤入世界之林。

第二章 眼光有多远，生意就能做多远（1）

生意做得越大，眼光越要放得远。做大生意，一定要看大局。你的眼光看得到一省，就能做一省的生意；看得到天下，就能做天下的生意；看得到外国，就能做外国的生意。

自古以来，浙商的足迹就遍布了世界各地。特别是改革开放以来，浙商就率先成群结队的走出国门。受大海的召唤，受安雀怎知鸿鹄之志理念的熏陶，他们都向往着在人生的大舞台上有一番作为，闯荡国外，练就从商的眼光和胆识。

一 跨出国门

导读：艰辛的留学经历换来的是终身受益的价值观。哪怕一时不能完全奏效，也会变成安身立命的一部分。

1993年5月6日，北京火车站的国际列车候车室里熙熙攘攘，北京至莫斯科的3次国际列车正在检票。我登上了这列国际列车，赴海外淘金。

国际列车缓缓驶出北京站后，经张家口，过大同，暮色苍茫时抵达二连浩特。待列车停稳后，我国海关官员鱼贯似的涌上列车，边招呼旅客下车接受严格的出境检查，边逐一查看每个包厢中的行李，铁路工人忙碌地用机器把整列列车悬空，紧张地更换着列车车轮。

早晨，北京还是春意融融；夜晚，二连边境却是寒气袭人。海关大厅挤满了黑压压的人群。我站在海关大厅一角，冷得直打哆嗦。忽然，门外又卷起大风，蒙古大沙漠的风沙自北向南直扑而来，呼呼作响。空气中弥漫着一团团呛人的泥土气，海关大厅的门窗无法阻挡风沙的侵袭。我们用双手捂住口鼻不能奏效，又匆匆挽起衣袖捂住脸庞也不能奏效，只觉得呼吸短促，心跳加快。

我熬了6个多小时，天终于渐渐放亮。这时，海关官员把经过仪器鉴别后的旅客护照，出境卡等出国文件一一发还。出境验关终于结束。我们又返回各自的车厢。国际列车喘着粗气，拉响汽笛，在沙漠

风暴中艰难地起步了。听！风沙肆虐，车窗被沙石刮得砰砰作响。看！一堆堆如小山高的沙丘在迅速移来，沙借风威，搅得天昏地暗，视线模糊，分不清东南西北，铁路也被堆堆沙土全埋住了，火车被迫停驶。我隔窗望去：茫茫沙漠风暴中有几个小红点格外醒目。定睛一看：啊！原来是几位身穿红色防沙衣的铁路工人在铲除沙土，以保证列车继续通行。

“国门！国门！国门到了！”刹时，车厢内出现了一片欢腾。车厢的过道里挤满了目睹国门风采的人。我伏在窗前久久凝视着“中华人民共和国国门”。它巍然屹立，顶天立地，由远而近，由近而远。列车拉响汽笛，缓缓驶出国门后，我才真正意识到自己确确实实出国了。

此时，列车已进入蒙古境地。“嗷…嗷…嗷…”撕人心肺的嚎叫声呼啸而来。数名身挎冲锋枪，全副武装的蒙古边防军在几条大狼狗的引导下向国际列车急奔而来，登车检查我们的护照和签证。气势汹汹的大狼狗在我身边嗅来嗅去，蒙古军人翻行李，查包厢，顿时列车内充满了一股紧张气氛。

沙漠风暴仍在狂啸不息，堆堆沙丘切断了道路，挡住了视线。我不禁回首遥望远处依稀可辨的国门。猛回头，异国狼狗虎视眈眈，狂叫不息，风沙肆虐，茫茫一片，无路可行，前方又是一片陌生的国度，举目无亲，路在何方？我思路无序，视线模糊，泪水情不自禁地簌簌夺眶而出。“祖国，再见了，祖国！”

列车在蒙古境内走走停停。在一些小站上，一些蒙古儿童扒在车窗口伸手向我们索要东西，我们抛些糖果零食给他们逗着嬉闹，换取蒙古硬币，以作纪念。列车过乌兰巴托后，开始全速前进，丛丛密密的白桦林一闪而过，无边无际的原始大森林也悄悄隐退。转眼，列车到了俄蒙边境。经俄国海关验关后，列车在俄国境内驶上了世界上跨时区最多、举世闻名的西伯利亚大铁路。异国风光，俄罗斯情调，使人目不暇接。时至晚上11点多钟，多情的夕阳还恋恋不舍，不忍离

去。我身临在奇特的“白夜”之中毫无倦意，尽情欣赏异国他乡的人土风情。

第二章 眼光有多远，生意就能做多远（2）

列车在俄国疆土上不舍昼夜地奔驰。经过全程六昼夜的颠簸，我们终于到了俄国首都莫斯科。

早就听说国际列车上的餐饮很贵，我特意买了一箱方便面，带上了国际列车。那时的方便面粗糙无味，用开水冲泡开后，汤里没有一滴油，也没有一点香味，真是食之无味，弃之可惜。“吃，必须要吃下去！”天天顿顿，我泡着方便面，皱着眉头、闭着眼睛，强迫自己吃下去，最后吃到反胃为止。现在我看见方便面都条件反射，时至今日，我再也没有主动买过方便面。

在国际列车上，一帮中国匪徒洗劫国际列车。他们把尖刀逼在每一个旅客面前，一个车厢一个车厢地洗劫。中国匪徒洗劫国际列车的案件十分令人震惊，引起了国内高层领导的关注，立刻组成了以姜战林（现任铁道部公安局局长）为领导的专案组。他们在国际列车上，抓捕了许多中国匪徒，押回国内，依照法律枪毙了这些罪大恶极者，使一度抢劫成风的国际列车恢复了平静。有些漏网之鱼尽管逃到了国外，但国内公安部门始终在追捕他们。据报道，有一个漏网之鱼，10年后潜回到国内，结果在王府井大街一露面就被公安人员逮捕归案了。

《潇洒走一回》这首歌是我在赴海外淘金的国际列车上听到的最为刻骨铭心的歌。当时我一个文人出国下海，也有脑筋转不过弯的时候，两块钱的点歌费真难倒了我。

国际列车上的广播里正播着这首歌，这首歌的歌词和歌曲正好符合我当时的心情。“我拿青春赌明天，你用真情换此生，岁月不知人间多少的忧伤，何不潇洒走一回。”这几句歌词触动了我的神经，我问列车员能不能再播一遍。“去九号车厢广播室。”我赶紧到了广播室恳求广播员能否再播一遍。“点歌费两块钱一首。”我听着就傻了。“不就是再播一遍吗？还要两块钱？”我想想当时出国前的工资才只有220块

钱，点首歌就要花两块钱！于是我悻悻地一路自哼自唱地走回自己的车厢。可见我当时还带有一股浓浓的书卷气，出国的目的也是为了换换脑筋。从此，我在商海中浮浮沉沉十几年直到现在。

说句心里话，我也不傻，我懂得从商的路上风吹雨打。说句实在话，我也有情，人间的那个烟火把我养大。十几年的经商道路上铺满着鲜花和荆棘，充满着掌声和泪水。

我就读浙师大外语系时，一提起“北京外国语大学”，仰慕不已，觉得高不可攀。当初，我登上国际列车时根本没想到回国后会在北京发展，也根本没想到15年后会在北京与北外为邻的高级住宅中著写这本书。真是天地悠悠过客匆匆啊！

出国前夜，姚云标、蒋丹峰、程明放等老同学为我特设家宴送行。“西出阳关无故人，劝君更饮一杯酒。”他们千言万语汇成一句话：在异国他乡处处要留心，孤身一人，处处要注意安全。席间，我们喝着酒，回忆起“恰同学少年，风华正茂”的岁月，他们还向我赠送远行的礼品，姚云标还拿出500块钱硬往我口袋里塞。老同学的嘱咐和情谊让我感动得热泪涟涟。谢云平、刘振清等众挚友也与我热泪沾衣叙情长。

一位农民企业家得知我要出国，特意坐了3个小时的汽车，强忍着全身关节炎发作的疼痛，从乡下赶到我家，提着几斤水果来看我。临别，他拿出200块钱，也硬塞到我口袋里。

第二章 眼光有多远，生意就能做多远（3）

得知我要出国，众亲人纷纷为我饯行。毕竟，我是家族中第一个跨出国门的人。九旬高龄的老奶奶也拄着拐杖为我送行。她哆哆嗦嗦地从口袋里掏出200美金塞到我手上。望着白发苍苍的老奶奶，我怎能收她的钱呢？但老奶奶执意要塞给我，“孙子要出国了，做奶奶的怎么能不来送送你呢？”到了国外后，我把赚到的第一笔美金，兑换成2000元人民币，在第一时间内邮寄给了老奶奶。她接到钱后，非常高兴，逢人就说：“我的孙子在国外给我寄钱来了，瞧，这是他给我寄的2000块钱呐！”

“慈母手中线，游子身上衣。临行密密缝，意恐迟迟归。谁言寸草心，报得三春晖。”儿子要闯荡世界去了，母亲一针一线为我织起厚厚的毛衣。她说：“国外天气冷，毛衣能御寒。”带着这件毛衣，我经过了十分寒冷的西伯利亚，穿过了冰冻三尺的贝加尔湖，行走在白雪皑皑的莫斯科大街上，带着这件毛衣，即使走到世界的尽头，我心里也感到特别温暖。可惜的是，我在乌克兰的一家酒店下楼吃晚饭的一会功夫，酒店房门被撬，行李被劫，那件毛衣也不幸被盗走。

在国外，我遭遇过国外警察借查护照为名的敲诈，也遭遇过国外的土匪追踪我们的危险。在国外，我经常被人问起：“你是日本人、台湾人，还是中国大陆人？”我总是挺起胸膛理直气壮地回答：“我是中国人，中国大陆人。”

海外经历最可贵的财富不是所谓前沿专业知识，而是独立人格、自由思想，以及因此体现的一系列价值观。新的价值观哪怕一时不能完全奏效，也得变成安身立命的一部分。

给我一粒土壤，我就能够生根、开花、结果。没有阳光也灿烂，给点阳光更灿烂。这就是我的生存理念，也是浙商的生存理念。眼界有多远，人生的路就能走多远。

二 眼光不是眼前

导读：做生意，无需十三档算盘，算进算出，最要紧的是眼光。

眼光不是眼前，这是普通浙江商人都知道的一个道理。什么是眼光？眼光就是在一般人还没有看到，或者还没领悟到的时候，你就能看到两、三年之后的发展变化，先知先觉，抢先一步占了商机，发了大财。眼前就是急功近利，还没有把冷板凳坐热就急于求成。做生意、办市场，需要眼光，而不是眼前利益。商人做生意怎样的精明，十三档算盘，盘进盘出，丝毫不漏，运算不得什么！顶要紧的是眼光。

当年北京阜城门外的万通市场，由于定位不准，开业不久就歇业了。偌大的市场关门停业的事情在当时同时出现的还有朝阳门外的海兰云天等超大型的商场。万通重新定位改为批发市场之后，起初并无人问津。笔者当时也就此现象进行了调查研究，撰写了一系列分析文章，比如《京城高档商厦改批发市场后有戏吗？》、《万通改批发市场之后》等都曾刊登在北京各大主流媒体上。这些文章都详尽论证了在北京适合于老百姓消费的批发市场才是最有生命力的道理。北京是个国际化大都市，中产阶层的消费能力无限，高档商厦改批发市场是必由之路。眼前，万通尽管门庭冷落，无人问津，但很快就会升值在望，热闹非凡。

就在这时，有一位名叫陈海珍的浙江临海藉女子，看中了交通十分便利、当下正在歇业的万通市场。当时她从单位里离职出来，手头没多少钱，但她认为处于十分便利的阜城门有这么大的市场，绝对有升值潜力，是可以大显身手的地方。此时，万通市场原先的摊主正在以极低的价位甩摊，到处贴着招租、转让的字眼。当时的陈海珍，尽管还没有做过大生意，但马上回老家以高利贷的形式借了二十几万块钱，迅速以极低的价格收购了十几个位置十分好的摊位。那些摊主还偷偷地乐着，心里在想："我们都不要的摊位，你还花钱买下，真是个傻丫头。"

第二章 眼光有多远，生意就能做多远（4）

此时，海珍一声不吭，用高利贷借来的钱通吃了十几个摊位后，马上进行业态调整和规划。在最困难的时候能够坚持住就是胜利，再苦再难也要扛过这一阵子。眼光是需要经过时间证明和耐力考验的，又要通过实践检验出来的。有眼光之后还要经得住寂寞的煎熬，不可能一夜之间就抱出个金娃娃，发大财。

形势很快发生了变化。万通改批发市场后，生意出奇得好，原来没人要的摊位一下子又成了抢手货，等再来一批商户时，摊位早已被抢购一空了。由于有超前的眼光，海珍早已把十几个摊位装修布置完毕。这些摊位占着优势位置，升值很快。许多人和她谈判，请求租赁这些摊位。目前，海珍除留下4个摊位自己经营外，其它十来个摊位早已租赁出去。每年摊位的租金不断上涨，她可以稳收一大笔租金。海珍的生意开始越做越大。回忆起当年的情景，海珍经常说：当时借的20几万块钱，是一笔很大的数目，而且还付高利息，我是冒了风险的。海珍说，她的成功除了胆大外，还要有眼光，再加上有敢于把冷板凳坐热的毅力。有些人的眼光能看到前面两、三步，有些人只看到眼前，就变成了鼠目寸光了。

目前，北京阜城门外的万通批发市场，交通十分便捷。这个市场的大部分商户都来自浙江。有谁能预知到十几年前急于抛售的一个摊位如今已升值到几百万元？有谁能预知到摊位的租金年年看涨，市场从当年的门可罗雀、无人问津到如今的门庭若市、人山人海？有谁能像陈海珍那样敢于吃第一只螃蟹？有谁能体会到他们当初冒着极大的风险第一批入驻市场的心情？又有谁知道他们当年的眼光能带来今日丰厚的收获呢？

三 抢占土耳其市场

导读：跟着浙商走出国门做生意。

四年前，我组织了上百名浙商聚集在京城某一酒店，举行了一场声势浩大的“土耳其伊斯坦布尔中国商贸城项目推介会”。京城有十几家主流媒体在醒目的版面报道了这件事。

当年，200多个浙商去土耳其看商业项目。一旦有好项目，几十人、上百人规模的浙商就会直扑过去。

2004年的伊斯坦布尔，中国商人寥寥无几。尽管那里比北京地域大四、五倍，欧亚各国采购团又常常蜂拥而至，商品需求量十分巨大，但中国商业网点几乎空白。“做小商品生意是非常赚钱的，尤其在伊斯坦布尔，有时甚至能赚到十倍、二十倍以上的利润。”这是当年我到中国驻伊斯坦布尔总领事馆办事，有一次总领事同我漫谈时告诉我的。

土耳其伊斯坦布尔中国商贸城建好后，随即来中国推广。该商贸城一期建筑面积万平方米，使用面积万平方米，设有店铺384个，每个店铺面积10到30平方米不等，日客流量预计超过20万人次，周边常住人口近60万人。

云集于京城的“浙江村”、天意、万通、红桥、雅宝路等各大市场的浙商纷纷表现出了巨大的热情。这些浙商精英经过十几年的商界历练后越来越成熟，越来越把眼光聚集在国际市场上。他们感到国内市场供大于求的矛盾十分突出，只有与国际接轨，敢与国际商贾比高低，抢占国际市场的制高点，才能体现浙商应有的从业价值和人生所追寻的最高境界。

基于对世界各国市场的反复考察和对各国政局、民情的充分了解，浙商多次赴实地选址调研发现：土耳其社会政局稳定，国民对中国人热情，横跨欧亚大陆，交通十分便利的伊斯坦布尔，由于欧盟国家对土耳其商品的全面开放，欧亚各国采购团又常常蜂拥而至，商品需求量巨大。中国商品广受欢迎且利润丰厚。独特的地域条件、宽松的货币政策和自由的贸易环境等优势都是无与伦比的。天时、地利、人和三大要素构成了这一千载难逢的绝好商业舞台。在京的浙江商人

把敏锐的目光投向了这块目前还尚未被人重视的地处欧亚大陆桥的经商热土上。

第二章 眼光有多远，生意就能做多远（5）

由京城浙商精英自发组成的伊斯坦布尔市场考察团经过多轮实地考察、选址、磋商、谈判，终于落实了位于该市繁华地带的伊斯坦布尔长途汽车总站内万平方米面积作为市场，并取名为土耳其伊斯坦布尔中国商贸城。这是一家专营中国商品的市场，又是该市第一家由中国人自己经营、管理的商贸城。

在这里，浙商做小商品生意，也可以投资商业地产。中国城的运作模式与国内的商业地产运作模式十分相似，都是分割铺位后出租。

伊斯坦布尔中国商贸城的构思和实践赢得了该市当局的首肯和支持。该市的市长曾多次亲临现场指导，了解情况，并将此项目列为该市的重点商业项目。土耳其境内最大的160家集团公司中的三家也参与投资该项目。伊斯坦布尔长途汽车总公司还作为主办方参与了此项目。强大的国内外社会资源背景和上市公司的支持，车站、地铁等交通枢纽的高密度的日人流量和四周大型超市商圈及周边众居民住宅群的消费能力，使浙商对中国商贸城今后的发展信心百倍。

改变常规的经商思维模式是这次浙商抢占海外市场制高点的特征。此次，他们改变了十几年前国内单兵闯天下的策略，而是依着“有钱大家一起赚，有事大家一起干”的朴素理念，组成了强有力的高效的招商、考察、经商、服务等一条龙运转体系。他们把浙商的抱团精神发挥到极致。

“走，跟着浙商到国外赚钱去！”目前，它已成为在京商家津津乐道的话题。他们历来把会做生意的浙商当作自己的风向标。土耳其伊斯坦布尔中国商贸城的建立无疑是他们走向国际市场的第一步。有在同一市场经商和朝夕相处的浙商作为领头雁，他们的心里就更踏实了。于是，在京的各省市商家纷纷响应，揭竿而起，跟随着浙商的步伐，大踏步迈进了土耳其伊斯坦布尔中国商贸城。

投资商业地产要比投资住宅地产利润更高，尤其是商业加地产的模式，钱是滚动起来的。商业地产的回报率很高，但风险也很高。

当然，走出国门去投资商业地产，也并非一本万利。有些国家的民情、民风都需要了解、优惠政策还不如中国。如果所在国政府没有给出优惠政策，如果无利可图，浙商是不会上手项目的。

目前，瑞典中国城、约旦中国城、中俄边境的商业项目都邀请浙商去洽谈投资。约旦想请浙商出资建浙江工业园区，合作的模式正在谈。一旦某些技术问题解决后，我们可能很快成行。浙商非常有生意头脑，只要看中的项目，马上会有一批跟随者加入。

四 登陆奥北商圈

导读：浙商用准确的定位成就了一个商圈——奥北商圈。

6年前，北京立水桥一带就引起了浙商的极大关注。当初，此地轻轨没有通，路也没有通，都是泥土地。有一座商厦，商户来一拨又走一拨，生意十分难做。在这种情景下，浙商要搞活这一带的商业。为什么浙商会在6年前就瞄准这个无人顾及的地方呢？因为，奥运会的场馆要在这附近建立。奥运会的场馆建起来以后，必然会吸引大量的人流。人流集中的地方就是个大商圈。根据这个商业特点，浙商抢占了当时这片无人顾的地方。

一百多年前大浙商胡雪岩说：做生意必须要有眼光，这个眼光是什么？你有一个村的眼光，你只能做一个村的生意。你有一个县的眼光，你就只能做一个县的生意。你有一个国家的眼光，你就能做一个国家的生意。具有天下的眼光就能做天下一等一的生意。做生意，眼光一定要超前。浙江商人都是眼光超前的生意人。

第二章 眼光有多远，生意就能做多远（6）

2005年3月18日，我发表商业演讲：我们做生意要有自己的眼光和准确的商业定位。立水桥一带随着奥运场馆的建立、交通的完善，如今再称立水桥商圈就显得没有品位和不合时宜了。名不正，则言不顺，言不顺则事不顺。我把立水桥商圈改称为“奥北商圈”，大气而准确。准确的商业定位赢得了商家和媒体的喝彩。立水桥商圈改称为“奥北商圈”就是从那个时候才开始的。

奥北商圈的商业必须要有准确的业态定位和错位经营。有一句很通俗的话，叫做“地段地段还是地段，人气人气还是人气”。如今，这一带的交通跟6年前不可同日而语，轻轨与商业街只有几十米的距离，每天乘坐轻轨来往的人流很大。人流聚集的地方必须要有商业，而且要具特色商业。现这一带前有地铁站，后有人口将近200万，相当于一座中小城市的人口规模。居住的人越多，商机就越大，因为人要消费，有人消费也就有商家的发展，这是个很通俗的道理。立水桥一带，天通苑一带，住宅地产发展的非常快，住宅的发展又必然带动商业的大发展。浙商用超前的眼光和准确的定位成就了一个商圈。

准确定位后最关键的是招商。商招不好定位再准确也是纸上谈兵，关键是用什么样的方式方法吸引商进来？“商”字包含着许多含义，“商人”也包含了许多的含义。

之后，我多次来北京奥北商圈进行商业演讲，组织各种大型商业活动，把此地的商业搞得轰轰烈烈。

在北京，浙商绝对垄断了好几个著名的大商场，比如天意、万通、红桥市场。这些市场90％以上全是浙江商人在经营。浙商在北京总投资达4千多亿，每年为北京缴纳纯税收达到140多亿，为北京的商业发展作出了巨大的贡献。

国家政策对北京、上海、广州等大城市的住宅地产都作出了种种限制。住宅地产发展到一定程度受到了国家政策的宏观调控，但国家

一直是鼓励发展商业、发展区域经济。到目前为止，国家没有一个政策是压制商业地产的，所以我们要抢先一步占领这个优势。

五 瞄准二、三线城市

导读：二、三线城市的商业地产市场乃浙商投资首选。

现在投资二、三线城市正当时。与一线城市相比，其发展速度都会慢一个“节拍”，很多地方有较大的发展空间，属于价值“低洼地”。二、三线城市的城乡一体化正在加速推进，城乡融合，农民进城安身立命，大量购房需求将支撑房地产发展空间。

天津滨海、唐山曹妃甸、重庆、成都等具有国家战略意义的城市更是浙商关注的焦点。因为这些城市的建设和发展受益于政府扶持，且在全国具有示范意义，其发展前景及房地产升值空间是相当可观的。

新政策的出台往往酝酿新的商机，洞悉商机后还要在第一时间进行投资，否则错过了时效，等市场成熟、价格涨起来以后，就不可能“赚大钱”了。

解读国家货币政策、针对地产业的系列调控及近期二、三线城市的发展规例能“赚大钱”。

自古以来浙商就有“走出去”的习惯。其实，浙商的流动性与资本的流动性不谋而合。目前，浙商投资的落脚点触及到了二级以下城市。在一线城市，如北京、上海的中心地区，投资密度已趋饱和，发展空间比较小；在二线以下城市，许多资源未经充分开发，还存在着上升空间。

这些二、三线城市，浙商带去的是积累了20多年日趋成熟的经营思路。这也正是全国各地都十分欢迎浙商的重要原因。

以往，浙商在省外投资喜欢“眉毛胡子一把抓”。如今，浙商的投资主要以商业地产为主，甚至在投资理念上有所突破，还看好日益成形的区域商贸圈。与住宅地产相比，目前国家调控政策对商业地产的影响不大。

在二、三线城市投资更倾向于商业地产。只要地段好、价格低，住宅和商业地产其实都适合浙商投资。由于政策对住宅地产限制过多，商业地产则政策明显宽松且利润更高，因此，越来越多的开发商从住宅开发向商业地产开发转型，而做商业地产更是浙江商人的长项。

地方政府非常重视商业地产。商业地产可以引进企业、商户，带动当地各行业的发展，促进区域经济的繁荣，同时能够提高就业，增加税收。因此，不少地方政府主动联系浙商前往考察、投资商业地产项目。有政府的重视和配合，投资自然也更易成功。

目前，国内投资渠道极度匮乏，浙江的数千亿民间资金趴在银行流不动，处在上升阶段的二、三线城市商业地产市场自然成为浙商的首选。

第三章 实款到账，才是硬道理（1）

“穷而有志，不可富而无信”的民间谚语，我们十分容易理解。“言必信，行必果”是一个人立身处世之本，是衡量个人品行优劣的重要道德标准之一。然而，在商界，我曾亲身经历过几件合同或协议签了，对方转眼就毁约的事件，有几件事至今还历历在目。

一 太原投资考察奇遇记

导读：商人在江湖行走，看重的就是信誉和规则。

2006年8月下旬，我在清华大学向来自全国各地的数百位房地产老总做了《浙商对商业地产的投资选择》的演讲。当时有许多房地产开发商想要与浙商合作的强烈愿望。9月中旬，在山西某房地产开发公司老总的登门盛邀下，我专程赴太原对其商业地产现状进行考察。经过考察交流，我认定这个项目值得浙江商人去运作，去投资。

山西省主要领导多次在有关场合表态，鼓励浙江商人不仅在山西的煤炭行业有所作为，更要鼓励浙江商人在山西的各个行业都有所作为。本着这个精神，鉴于太原和该项目的实际情况，我马上创意策划了“新浙商、新晋商强强联合打造某商业地产项目”的主题活动。这项活动通过如下五个步骤来实施和推广：1、组织在山西太原的相关行业的浙商精英来此项目签约、投资、进行新创业，因为他们是在山西的20万浙商的杰出代表并熟悉太原的风土人情和投资环境；2、组织在北京相关行业的60多名浙商精英集中统一赴太原现场考察、洽谈、投资和签约；3、组织国家级、北京市、山西省的强势媒体集中报道新浙商、新晋商强强联合打造商业地产的理念。事实上，这个事件可作为浙商和晋商首度大规模联合作战的范例，又是提升该品牌的佳机。既是商界双赢、三赢、四赢的典范，又可是媒体追踪报道的热点，也可节约该项目前期运作的许多硬广告的费用；4、组织晋商参加该项目投资活动；5、签约项目后，浙商和晋商济济一堂共论《浙商对商业地产的投资选择》、《浙商为什么投资太原商业地产》、《浙商和晋商的

异同点及发展趋势》，并邀请乔家大院的后裔讲述《历史上的晋商和现实中的晋商》。

活动内容层层递进，环环紧扣，引起了太原方面的强烈共鸣。该开发商对此方案和计划表现了极大的兴趣。我从人员的组织落实到该项目的业态业种的分布，从投资洽淡签约的具体内容到有关文件的起草，从论坛演讲人员和题目的选定到现场考察的路线图，从邀请领导出席到活动主持人的落实，从太原方老总的主题发言内容的设计到活动各个细节的安排，从嘉宾乘坐的车辆到住宿的酒店，从会场的布置到各项经费的安排都在方案中详细地加以描述。

国庆期间，太原开发商又来电请我们急赴太原详讨方案的落实。短短五天，我们二度受邀专程赴太原落实方案。太原方每次言语恳切，并再三强调，他们是真心真意要同浙商合作的，他们是真心真意要做这件事情的。第三次在太原的会谈中，他们又说要表示诚意，主动请我们和他们签了《合作意向书》，内容包括：1、请浙商的团队全权组织策划此活动并邀请浙商加盟、投资、入住此项目，同时对此项目全程进行招商策划定位，把此项目做成在太原的浙商总部基地或成为太原南城的娱乐休闲商务会馆；2、第二年的开业仪式活动也全权由浙商负责；3、双方择出了这次活动签约及下次开业大典的良辰吉日。太原老总主动提议的以上三点设想立即拟成了《合作意向书》。为了表示诚意，他们又主动加盖了他们公司鲜红的大印。

第三章 实款到账，才是硬道理（2）

近三十年来，浙江商人凭着顽强拼搏的毅力和抱团的精神在商界创造了一个又一个的奇迹。浙商的诚信和实力是大家有目共睹的，它成了商界的一面旗帜。遍布各地的浙江商会凝聚了浙商的力量，从而成为天下第一大赫赫有名的商帮。平心而论，这次浙商首次大规模和晋商合作，表明了浙商与各省商人一同前进的博大胸怀，表明了浙商意欲在太原商业地产上树起一杆标杆的愿望，也表明了浙商大规模进入太原、投资太原、服务太原的理念。这次合作也成为了浙商全面启动开发山西商业地产行业的第一步。签订《合作意向书》之后，浙商方面开始积极运作此事并几次展开专题讨论，又制定出了一套详细完整的明确每一个分解动作的方案，并及时发往太原。

几天后，太原方又急电我们第四次赶赴太原，商讨方案中每个细节的落实情况。接电后，我们连夜通宵赶往太原。第一天上午，该公司的老总又专程登门说明了他们公司对这次活动的重视程度，一边嘘寒问暖，一边指定一名随行的女助手全权负责落实此事。双方又对落实的具体细节加以求证和安排。第二天，太原方来了一位部门经理，说是老总委托他全权负责办理。我一看，昨天的“她”换成了今天的“他”？昨天的“她”肯定是公司事务繁忙，一时脱不开身，临时调整也是情有可原，既然都是老总全权委托的人，谁同我谈都是一样的。在非常和谐的气氛中，双方又对一些细节和流程进行了确认。临别，他要求我连夜写出今天会谈的情况报告，明日一早递送老总过目。到了次日傍晚，我又接到一个电话，通知明日下午太原方要开公司董事会，专题讨论这次活动的方案，请我也去参加。

在第二天的董事会上，我应邀对此活动的方案做了详细的阐述，全体董事对此方案没有半点异议，同时给予高度评价，认为此次的活动可大大提升该公司的品牌形象。在会上，全体董事详细讨论并一致通过了该方案。经过董事们的反复讨论，我又进一步完善了该方案。

又过了一天，突然来了另外一个人，又说是公司全权委托他办理此事。我心里直纳闷；该公司怎么一天换一个全权代表啊！不是昨天董事会都通过了此方案了吗，今天怎么又来了一个新的全权代表？“她”和“他”又和“他”，三天换了三个人，全权代表也太儿戏了吧！我一头雾水。这位全权代表也一再表示，他们真的是诚心诚意同浙商合作的。他的态度显得非常诚恳。经过一番解释后，我们也没多想。经初步了解，这位全权代表并非是该公司人员，而是山西某媒体的从业人员。双方谈着谈着，他要求我们马上写出一份详细的浙商参会人员的名单。当夜，我把参加活动的主要成员的名单及公司名称一一写明。又过了两天，这位全权代表代表该公司主动要和我们正式签署《合作协议书》。协议书里对活动的规模大小、参会人员的安排、经费的落实、日期的确定都写得清清楚楚，明明白白。在该合作协议书上，山西某房地产开发有限公司鲜红的大印特别引人注目。

所有的工作似乎都在有条不紊地进行。回京后，浙商高度重视这次和晋商的联合行动，动用了全方位的人力、物力，确保活动的万无一失。倒计时的日期越来越近，离确定联合行动的日期也越来越近。北京方面的浙商紧锣密鼓地开展筹备工作，几天来，却得不到太原开发商的任何消息。此时此刻用“这里的黎明静悄悄”来形容是毫不夸张的！北京方面的浙商在万分疑惑中致电太原方，询问对方的准备工作如何。对方答曰：不搞了。

第三章 实款到账，才是硬道理（3）

一句轻飘飘的“不搞了”把浙商全都给忽悠了。两个月来，浙商投入的人力、物力在瞬间都付之东流了。此时，双方正式签定的合作协议书上鲜红的大印墨迹还未干，对方却已毁约。到目前为止，该公司连一个解释都没有。

浙商百思不得其解：这么有身份的太原开发商，又是再三盛请，又是董事会讨论通过，又是几个全权代表反复接洽，又是签意向，又是签协议，到最后，自己却失信于人，他们的诚信在哪里呢？董事会通过的东西都没用，正式签署并盖了鲜红大印的协议书也没用，在商界，哪还有比信誉更有用的东西？

媒体的朋友知道我的郁闷后，也纷纷不解。听完我的倾诉后，《人民政协报》记者于07年3月20日拨通了太原该房地产开发有限公司办公室的电话。一位姓杨的负责人在听完记者对该事件的转述后，表示自己对此事并不知情，记者想与该公司老总通话的要求也被她婉言拒绝，只表示问明情况后会再次和记者联系。大约两个小时以后，该负责人告诉记者一个电话号码，让记者向该号码的主人了解情况。

电话中的老总称自己是太原商业地产投资项目的参与人之一。对于我把此事透露给媒体，这位老总大感意外：“我们后来搁置了这个项目是因为资金和时间太紧张了，但这并不表示我们毁约，今年如果时机成熟的话我们还是会找浙商继续合作的。让陈俊在项目策划中付出了这么多，我们也深表歉意，但事后我请他喝过茶啊，他怎么还把这事告诉你们媒体了？”在电话里，虽然记者几次提到合作意向书和协议书的签订问题，这位老总却并没有搭腔，他反复强调的只有两件事：喝茶赔罪、继续合作。

也许在这位老总的眼里，我的反应有些小题大做，也许在他们眼里只是认为这是个小问题，不就是没履行协议吗，又不是不做了，只是再等等而已；不就是白跑了几趟太原，他们也是有难处才没启动项

目，再说对方还请喝茶赔罪了。问题的关健在于，在讲信誉、重规则的商界，一纸协议和一壶茶的分量远不可能等同，一壶茶也远不能弥补单方毁约给对方带来的伤害。

该房地产开发有限公司不守信誉，使它们自食苦果。到目前为止，近60家全国各大媒体全文详尽地报道了其不守信誉的事实。

在我的博客上许多人纷纷留言对此事加以评论。2006年12月18日21时50分，有一位叫康敏的网友给我留言说：陈会长，首先我作为山西的一位房地产从业人员，对您对山西地产的支持表示感谢，同时也对您这次遭遇深表遗憾。希望您对山西地产的支持不会因此受到影响。另有一位网友留言：哈哈，热诚不等于信誉。讲信誉就得付出，所以还是不讲信誉的好。道不同不相谋啊。

2007年01月07日22时23分，还有一位叫高见的网友留言说：陈会长，对您的遭遇深表同情。我想是不是邀请您及浙商投资团需要支付的经费太多了才导致对方不愿意的?

我在网上回复高见说：很感谢看到了我的博客，特别是我在太原的奇遇记一文，对您的一些看法，现将一些内容再补充给你。我们几次都是被盛邀去太原的。四次请我们去太原，我们没有向对方索要过一分钱的报酬。这不是说我们的思想境界有多高，当时真的被他们一次又一次的真诚所感动。一次又一次他们董事长当面同我们约定及一次又一次的落实具体事宜。我们当时的真实想法是此项目的赢利点在后期，我们也明明白白地告诉了他们。我们浙江商人做事大大方方不会隐瞒自己的想法，同时把对方组织一个大型活动的费用经双方反复计算也明明白白地告诉对方。退一万步说我们总不能投入大量的精力人力又投入大量的资金来做对方的项目。这在行业内是没有的事，也是违背商业游戏规则的，也不符合人之常情。商业上的游戏规则对方老总是懂的。为此董事会用整整一个下午来讨论，没有任何异议，并同意此方案的实施。之后，对方又派专人谈活动资金的落实，并在双方自愿、几经修改协议内容的基础上签了协议，他们又加盖了公章。

他们的不信就在于签了协议又自己推翻了协议。连个招呼也不打。说句平和的话：说话没谱的人，谁敢同你做事呢？协议签了自己把自己推翻了，同没签协议就不认可、不做此事性质完全不同。在业内，说他没信用还是轻的呢。假如你遇到这类人，这类事，你会如何呢？

第三章 实款到账，才是硬道理（4）

二 周家大市场是否投资陷阱

导读：1998年，浙江的投资商在黑龙江省双城市的周家大市场投资近千万元。资金到位，市场启动，成绩不俗。然而，当地政府的政策说变就变，令投资商进退唯谷，左右为难，悔之莫及

坐落于双城市东郊、距黑龙江省省会哈尔滨仅30公里的周家镇周家大市场是个大型的小商品批发市场，建市9年来，有过辉煌，有过失落。1996年始，该市场受经济大环境的影响，日趋萎缩，步履维艰。1997年底，为了搞活市场，刚上任的周家镇党委书记一行专程赴浙江招商引资，并向浙江义乌的投资商作出承诺：保证投资商享有各项优惠政策，并且他们会尽力改善投资环境，让周家市场上档次、上品位。最后，经过双方反复洽谈，终于达成协议：一、为加强市场管理，改革市场的管理体制，以镇党委名义下文组建“双城市周家大市场有限公司”［周发（1998）10号］；二、以黑龙江永兴经济开发公司的2万平方米土地使用权一次性作价88万元入股，占股份的20%；义乌方以352万元人民币入股，占股份的80%；三、由义乌方投资兴建周家大市场内12000平方米的“义乌商城”。紧接着，中共周家镇委出台《关于组建周家大市场有限公司的决定》的文件明确指出：新组建的有限公司行使原周家大市场管理委员会的一切职权，周家镇党委政府决定由新公司统一管理市场，负责市场的发展布局、商品经营的区域划分、有关税费收缴以及市场调整、筹资改造扩建、招商等事宜。

面对镇党委的红头文件，投资商像吃了颗定心丸。就这样，浙江省义乌市房地产综合开发总公司及义乌市彦照贸易有限公司投入近千万元人民币，用于建设周家大市场。

善于经营的浙江商人，不仅带来了充足的资金，而且还带来了先进的经营思路和管理方法，使日趋萎缩的周家大市场犹如注入一剂“强心针”，逐渐恢复了生机。新成立的“双城市周家大市场有限公司”不仅

面向全国刊发招商广告，还多次组织招商人员分赴黑龙江省各地和山东、河北、浙江等地招商，投入招商资金36万元之多。而且，一年投入的广告费也是建市历年来的总和。

新公司组建后，在大力改善市场条件的同时，充分开展调查研究，并与全国著名的浙江义乌小商品城联袂，把市场定位在以经营床上用品、布匹为特色的农村市场。一年来，该市场先后开辟了至齐齐哈尔、鸡西、大庆、鹤岗、佳木斯、牡丹江等地的货运线路，让该市场的货流进出畅通，遍及全黑龙江省，并逐渐融入了哈尔滨的大经济循环圈中。南北联手办市场很快取得了较好的社会效益和经济效益，拉动了当地的经济发展，解决了许多下岗工人的就业问题，深受当地群众的欢迎。

正当近千万元的投资款陆续到位，市场大有起色之机，不料风云突变。1999年12月14日，周家镇委在没有取得浙商投资方同意的情况下，单方面以镇党委的名义下发1999（25）号《关于调整周家大市场有限公司管理权限的有关决定》，该文件称：经镇党委、政府研究决定，对1998年5月镇党委、政府研究决定的授予大市场有限责任公司行使原市场管委会的管理权限重新进行调整，主要有两点：一、周家大市场有限责任公司不再行使市场管理委员会的职权，只负责公司主体“义乌商城”的经营管理；二、恢复周家大市场的管理委员会，并对原商城进行经营管理。

第三章 实款到账，才是硬道理（5）

一石激起千层浪。前后两个文件精神截然相反，理所当然的遭到浙江投资商的抗议和反对。因为，1998(10)号文件是镇政府与投资商在充分讨论酝酿的基础上制定而成的，也是外地投资商在周家镇投资的先决条件。1999(25)号文件是在投资商事先毫不知情的情况下由镇委单方面制定的。一年多前，为了吸引投资商，当地给予各种优惠政策的承诺，犹在浙江投资商的耳畔。现在，这政策朝令夕改，说变就变。

黑龙江政府努力创造良好的投资环境，为投资商做好服务的大气候下，这起由当地行政机关干预市场经营，严重侵犯浙江投资商利益的事件，自然引起了媒体的关注。为此，众多记者前去周家大市场进行采访。

据浙江投资商介绍，自投资款到位后，趁来自浙江的董事长和总经理不在市场“督阵”之机，周家大市场“义乌商城”范围内的外围土地逐渐被“蚕食”，先是北侧约2000平方米的土地被“领导”擅自出卖给了镇干部，后是市场西南角与老张家的地界分界线，一年多还得不到解决。当时镇政府的意见是“留道不留门，留门不留道”，而今是既留了道也留了门，应该是笔直的分界线成了凹字形的分界线，给市场的安全管理带来了永久性的隐患。目前，市场是东侧不修道，南侧被割让，西侧要封门，北侧被割卖，“义乌商城”活像个大孤岛。浙江投资商质疑，这就是我们所期盼的投资环境?

有些经营户得知记者采访，便一拥而上向记者诉苦；镇领导嘴上讲的是一套，实际上做的又是另一套，政策朝令夕改。镇政府只知道向市场经营户收取费用，从不投资市场的设施建设。结果，一任领导一个主意，一个主意就一个变化，根本谈不上政策的延续性。大部分的商户都表示，他们只求平平安安做生意，但近来发生的事却让人坐立不安。

记者采访了时任镇党委高副书记，他已被镇党委书记口头任命为周家大市场总经理。当记者追问他是否被任命为周家大市场的总经理时，他不作正面回答，委婉地承认他是受组织委派来市场工作的。记者又追问他是作为什么身份担任市场总经理职务的，原先担任总经理的浙江投资商又在何处？对此，高副书记反复说，周家镇很特殊。究竟特殊在何处，他却说不上来。

次日，记者专程采访了周家镇党委书记。记者询问为什么1999年25号文件同1998年10号文件的精神自相矛盾？林指着1999(25)号文件念道："经过一年来的实际运行，发现此项决定（指1998(10)号文件）有不符合国家法律、法规之处，并相继出现了政企不分，产权关系不理顺，职权范围不明晰，权责不明确等诸多问题。"但这书记始终举不出以上诸方面的实例，只反复说他们有政策失误。

通过几天的采访，所有人脑中一直有几个疑问：当初周家镇委和投资商充分协商后的1999(10)号文件犹如一颗定心丸，使投资商投下巨资创建市场，当资金到位，市场有起色时，镇党委却单方面撤消政策（文件），让浙江投资商无所适从，这政策怎么说变就变？这两个自相矛盾的党委文件似乎过于随心所欲。这不仅损害了党的威信，也寒了浙江投资商的心，对周家市场的发展显然是极为不利的。并且，由此造成的浙江投资商的利益损失，将由谁来赔偿？

第三章 实款到账，才是硬道理（6）

这位书记说：“我们政策（文件）有失误。”这个失误究竟指的是1998年的文件还是1999年的文件？如果指1998年的文件，即使要更改也该双方协商，毕竟投入了巨资的是浙江投资商，利益受损的也是浙江投资商；如果指的是1999年的文件，那么及时纠正错误，将损失减少到最低限度应是当务之急。

说变就变的政策使浙商蒙受了巨大损失。在零下20多度的寒冬季节里，我一个月三次急赴哈尔滨周家大市场处理此事。我和我的团队逐级向上级政府反映，省政府、市政府等有关领导对此事也十分重视，落实专人负责调查，绝不能让浙江投资商觉得当地政府是一个今日开门招商引资、明日关门翻脸的没有信誉的政府。没过多久，周家镇党委、政府的班底人员做了重新调整，这委书记被调离书记职位。

几年后的某一天，市场内突然着了一把无名火，使市场损失惨重，元气大伤。

原本是浙商投资办市场、当地政府就负责办好土地证。现在市场开业已经有十几年了，浙商为该市场已经投资了四、五千万。到目前为止，当地政府负责办的土地证什么时候能够办下来也成了个迷。

三 洋人也是人

导读：洋人也分三六九等。同洋人做生意要不卑不亢，斗智斗勇。

对欠帐不还的人，浙商给他们起了个外号叫“老赖”。其实，“老赖”不仅国内有，国外也有。国际上欠帐不还的事情也不少见。老外也有许多“老赖”，拿了货不给钱的、有不履行合同的。其实，洋人也是人。对付洋人的办法就是斗智斗勇。

07年11月份，我随北京浙江临海商会领导走访商户，同北京雅宝路、秀水街市场的浙江临海商户进行了座谈。雅宝路、秀水街市场在北京颇有名气，它紧靠在北京使馆区。它的许多客户都是洋人。

当我们同这两个市场的商户进行座谈时，许多浙江商户反映的一个共同主题是：如何防范老外的商业欺诈，把风险降到最低限度。商户反映说：有些洋人看中我们浙江商品的价廉物美，往往自称是国际大公司的总经理或董事长，夸下海口要进数量巨大的货。我们信以为真，拿到部分定金就出货了。结果，肉包子打狗——有去无回。老外把脚后跟给中国人看了。最后这些洋人连人影都找不着了。据不完全统计，在雅宝路市场，洋人进货不给钱、赖账、死账造成的损失高达5000多万人民币之多。鉴于这种情况，北京浙江临海商会会长张兆东首先提出：要建立一批黑名单，把这些老外都列入黑名单之中，然后把这些黑名单都散发到在此经营的浙江临海籍的商户之中，并结成最广泛的统一战线，抵御洋人的“侵略”，不让这些洋人再占便宜。这些建议马上得到了商户们的积极响应。

鲁迅先生说过：“中国人或把外国人当成鬼，或把外国人当成神，鲜有将其视为同类者”。

同洋人们打交道做生意，两种态度实在要不得：一种是把洋人奉若神明，见到洋人便腿软骨酥，巴不得洋人要他的货，哪怕赊账也在所不惜。另一种是同洋人斤斤计较，以次充好，做一锤子买卖。同洋人在商言商的真实态度应是不卑不亢、斗智斗勇。

无论哪个朝代，洋人的船坚炮利都没有能力吞并中国。中国有自己的文化传统，有自己喜爱的生活方式。人口、疆域的庞大使一切吞并的阴谋终将落空，更何况西方诸国与中国相隔十万八千里呢？洋人买办来中国的目的不外乎是想从中国捞取钱财，经济上获得实惠。所以如果洋人买办生意上受到损失，他们总是叫嚷要用武力来解决问题。实际上，真正动用武力，无论对哪一国的商人，损失都是巨大的。

第三章 实款到账，才是硬道理（7）

2008年3月初，我率领一些浙商赴广东东莞考察商业地产项目。考察完毕，接待方征询我们还有什么要求。我脱口而出，“去虎门炮台。”

在虎门炮台，我们一行人仿佛置身在当年林则徐焚烧鸦片熊熊烈火的现场，也仿佛听见从虎门炮台中射出颗颗炮弹的隆隆声。为了抵御外来入侵，中华民族的儿女们用血肉捍卫了国家的利益。为了商业利益，侵略者动用了军舰、大炮。鸦片战争就是国与国之间由于商业利益发起的一场战争，继而上升到国与国之间的政治利益。如今，战争的硝烟已经退去，但是众多的“八国联军”仍对我们国家发动了一场又一场没有硝烟的贸易战争、货币战争。一行人从虎门海战博物馆参观出来时，我用五音不全的音调猛地哼起了电视连续剧《走向共和》的片尾曲：

一年年 花开花落，冬去春来，草木又蓬勃；一页页 历史翻过，前浪远去，后浪更磅礴；一滴滴 水滴石穿，粉身碎骨，志向永不舍；一曲曲 浩荡长歌，起伏回响，悲壮动心魄；一代代 仁人志士，救国救民，上下求索；一辈辈 英雄好汉，前赴后继，热血染江河；风吹过 雨打过，铁蹄践踏过；火烧过 刀砍过，列强分割过……

我们遥望着波涛汹涌的虎门海口，面对着目前复杂多变的国际商业形势，不禁感到我们这一辈新浙商肩上沉甸甸的。以史为镜，可以知兴替。居安思危永不过时。

有时候洋人翻脸比翻书还快。上世纪60年代初，我国遭受3年自然灾害，全国上下勒紧裤带度难关，某国一夜之间撤走大批专家，撕毁大量援建合同，使我国不得不下马了许多重大建设项目。国际国内形势内外夹攻，我国人民经受了一场场严峻的考验。然而，我国人民在洋人面前从来没有低过头，凭着坚强的意志渡过了一个又一个难关。

这几年，浙江沿海造船业十分发达，台州、温州等地方兴未艾。许多洋人也看到了浙江沿海造船业的发达，纷纷同浙江的造船企业合作。一时间，定单像雪花般飞来。舟山、温州、台州、温岭造船业成为当地经济发展的主导产业之一，许多民间资金也流入了造船业。许多洋人也向这些造船企业订购了巨型船只。在签定合同后，他们付给造船主定金200-500万元。造船主按照合同约定夜以继日的组织人马建造这些大型船只。这些巨轮价值2亿元到亿元。

2008年全球金融风暴以迅雷不及掩耳之势席卷而来。突然间，洋人纷纷撕毁合同，定金也不要了，船也不要了，浙江海运造船业遭受人为的重创。浙江船主们望着被撕毁的合同，欲哭无泪。因为这是一场没法打的官司，快要峻工价值2亿元的船只，瞬间被贬值到7千多万又无人问津。按定单建造的这些船只都是“量体裁衣”而成，船主们原先的投资顷刻流入东海，化为乌有。

综观中国几千年的发展史，得出一个朴素的真理：洋人是决不会替我们过日子的。靠洋人过日子也是绝对没有出路的。我们必须提高自主创新能力，加强自主知识产权，扩大内需，这样才能够进入世界之林，才能够“牵着洋人的鼻子走”。

有一位来自我老家的女士，她多次自称为“下岗女工”。可是就是这位“下岗女工”，早几年在北外附近租了一间地下室，自费在北外学了四年外语，最终练就了一口纯真流利的英语。现在她同老外做起生意来如鱼得水，凭着浙江人的商业智慧，使老外在她面前俯首称臣。

第三章 实款到账，才是硬道理（8）

她的做法是：在产品质量，在服务质量上狠下功夫，决不出任何差错；在价格上严格按照合同条款执行，不搞赊账欠账，也不随意满足老外不合理的要求和条款，把朋友和生意分得清清楚楚，赢得了老外良好的口碑。她经常说：老外也分三六九等。他们到中国来做生意，图的就是商业利益。没有商业利益，洋人不远万里来到中国，难道真是吃饱了撑着？在商界，这年头还有白求恩？

这句话说得很实在。西方列强同我们做生意，难道真的来帮助我们国家繁荣强大？难道他们真的来替我们过日子？历史和现实都没有这种答案。在国际市场上，他们经常翻云覆雨，其目的也是司马昭之心——路人皆知的。洋人道高一尺，我们必须魔高一丈。

2008年全球金融风暴使许多第一次经风浪的企业家和商人措手不及，有些人以结束自己生命的方式来一了百了。心态这么脆弱的人终究是配不上大商人、大企业家的称号。对于这类现象，这位多次自称为“下岗女工”的老乡有着另一番感慨：在浙江民间流传着一句话叫“好死不如赖活”。只要是活着比什么都强，只要活着就有未来的希望。当年皇帝都敢放弃金銮殿、慈禧都敢放弃紫禁城而西行逃命。一年半后，他们还不是大摇大摆的又回銮了吗？在大难面前，什么都可以放弃，生命不可以放弃。无论是谁，用自尽来躲避现实生活的方法绝对是不明智的，也绝对是不可取的。

细细分析2008年全球金融风暴的起因，最主要的一条就是华尔街的金融家其实个个都是“窃国大盗”。他们唯恐世界不乱、制造金融风暴，从而巧妙地掠夺世界财富，控制世界经济。城门失火，殃及池鱼。我国珠三角、长三角等地的中小企业在这次金融风暴中也受到严重挫伤。浙江、东莞沿海等地中小企业倒闭风盛行。期间，我几次到浙江、东莞等地调研，发现倒闭之风不像传言那样严重。企业倒闭因素之复杂不能一概而论，有自然淘汰的因素，有媒体放大的因素，有

企业本身产业结构调整的因素。东莞当地的一位浙商告诉我：企业倒闭也有“人祸”的因素，我听后却长长缓不过神来。这个“人祸”的因素其实就是洋人与假洋鬼子惹的祸。

洋人与假洋鬼子利用我国廉价劳动力，利用我国各方面的优惠政策在这些地方办起了来料加工厂、服装厂。他们把总部设在香港或海外，能进能退、自由出入给他们带来了极大的方便。这些洋人与假洋鬼子利用种种借口与理由把工人工资月付变成了年付。

到了年关，这些洋人与假洋鬼子神不知鬼不觉地转移了资产，以种种理由宣告“破厂”，把危机统统嫁祸在每个工人头上，工人们一年下来的工资也成了泡影。洋人们却一“破”了之，一溜了之，把包袱统统甩给了当地政府。当地政府为了保持社会安定，防止群访、群闹事件发生，赶紧成立清算小组，又是替企业发工资，又是安抚工人的情绪。那些洋人与假洋鬼子却躲在海外偷偷乐，笑得合不拢嘴。

同洋人斗智斗勇，难点在于分寸。洋人要买你的货，你要赚他的钱，又要他付现金，就应该不卑不亢、不温不火同洋人谈判。假如你入戏不够就达不到叫洋人“买单”的效果，就不足以表明诚意、传递商务信息；而入戏过深又显造作，不免令人生疑。事实证明，把这个分寸拿捏得恰到好处，不浅不深，不温不火，就是同洋人打交道的水平所在。

第三章 实款到账，才是硬道理（9）

四 千万不要落入加盟圈套

导读：在商务活动中，商人必须谨慎对付各种超正常的“优惠政策”。

乙方给付定金伍仟元整，余款到甲方账上，甲方要安排发货。

甲方首批免费给乙方铺市价捌万捌仟捌佰元整的产品，此产品百分百调换。甲方给乙方供货的折扣永远折。

乙方累计销货达8万元时，分红利万元；当乙方累计销货达16万元时，分红利万元，同时按进货量的8%为利息奖励。当乙方销货达壹万元时，装修费每平米奖100元，直至乙方装修费奖完为止。

公司要求加盟时需一次性支付参股保证金（加盟费）3万元，同时承诺在合同期满后全部退还。

如果你是乙方，面对以上如此优惠的加盟条件，你会加盟吗?

这几年，翻开报纸，我们可能会发现整版整面刊登着商家邀请加盟的各类广告，在大街小巷里也随处可见这类小广告。现如今，加盟成风，好像谁不加盟谁就落后似的。结果，开始时有人哭着喊着要加盟。加盟后，总部与这些加盟商玩起了猫捉老鼠的游戏，这些人又哭着喊着追讨加盟费，真是成也加盟，败也加盟。由加盟引起的各类纠纷也层出不穷，一时间工商部门抽出大量精力忙于加盟案件的立案、调查、行政处罚，媒体也纷纷对这类事件予以曝光。

2007年下半年，接二连三地发生了几起所谓加盟商受骗的案例。几位来自浙江偏远山区的普通市民被给付定金伍仟元整、供货的折扣永远折的优惠条件吸引，加了紫昀依都服饰设计（有限）公司的“盟”。该公司注册在北京市东城区东长安街12号265房间，又是“实力雄厚”的韩国紫昀国际企业集团，有什么不相信的理由呢? 于是他们便毫不犹豫地缴纳了加盟费叁万元，以期尽快脱贫致富，走上发财之路。

加盟商返回老家后，又花了几万块钱租摊位，进行装修，准备大干一场。没过几天，总公司还真给加盟商发了货。打开一看，众加盟商全都傻眼了，这些货哪是国际服饰服装啊，全是国内滞销的库存，在农村地摊市场都随处可见。加盟商们怀疑是不是发错货了，尝试与该公司沟通联系。经过几次沟通，确认货品无任何错误时，他们立即感到了事态的严重性，急忙赶到北京找总公司。结果总公司门口贴着一张通知，通知上说原办公地址因租赁协议到期而搬迁，已搬离原办公场地，还说公司出现严重资金危机，不得不依法申请破产，暂停一切经营活动。

看到这个通知，众加盟商头都晕了：刚刚交完加盟费，公司怎么就宣告破产了呢？既然门口贴着宣告破产的通知，该公司为什么还在大众媒体上大量发布招商广告呢？于是他们向之前结识的30多位加盟商一一求证，得到的结果都是相通的。有些加盟商还说，该公司位于右安门的仓库也人去楼空。

总部公司向加盟商宣布“破产”，于2008年1月的致歉信中边声明无力返还加盟费，边还不断签订新的加盟合同。30多名加盟商来京追讨加盟费未果后，立即向有关部门报了案。经北京市工商行政管理局东城分局进行调查。

经执法人员调查，紫昀依都服饰设计（有限）公司是两名中国籍自然人投资设立的有限公司，该公司在互联网上的广告是以韩国紫昀国际企业集团成立的紫昀依都服饰设计（北京）有限公司的名义发布的。韩国紫昀国际企业集团的当事人找到了位于光华长安的离岸港商务（国际）有限公司，花了3500元办理了一个带有韩国紫昀国际企业集团有限公司的文件，但在韩国并无该企业集团。紫昀依都服饰设计（北京）有限公司也不是韩国紫昀国际企业集团投资成立的，与其也没有任何关系，该广告属虚假广告。

以上的事实有紫昀依都服饰设计（北京）有限公司在互联网上发布的广告下载材料、合同、谈话笔录、举报材料等证据佐证在案。

紫昀依都服饰设计（北京）有限公司的上述行为，违反了《关于查处利用合同进行的违法行为的暂行规定》第四条第一款第（七）项的规定，构成了利用虚假广告和信息，诱人签订合同，骗取培训费的违法行为。依据《关于查处利用合同进行的违法行为的暂行规定》第八条和《投机倒把行政处罚暂行条例施行细则》第十五条第一款第（八）项规定，责令当事人退回所骗财物。

《京华时报》等京城的各家主流媒体，以显著的版面报道了该案件。

在商务活动中，我们千万不要指望天上掉下一个大馅饼在面前，也千万不要轻易相信各种公司开出的超出正常条件的种种“优惠政策”。这些优惠政策，说不定就是陷阱和圈套，上套容易解套难，解开系在脖子上的套更难！

第四章 不说空话，只对做得到的事承诺（1）

一 合同违约开庭

导读：经商办企业讲信誉，说起来容易做起来难。

在经商活动中，有些企业看上去很大，实际上在履行合同中，经常以种种理由不给付对方服务费用，习惯于把简单的事情复杂化，更习惯于把能协商调解的事闹到法庭，最后又只能自认倒霉，真不知道这些企业的老总们是怎么想的。办企业讲信誉，说起来容易做起来难。

2006年6月，在京某一浙江籍公司为北京昌平某家具城做策划服务。双方约定该家具城分三次给付服务费。第一笔为前期启动费，第二笔为活动前6天的费用，第三笔在活动结束后一次性付清。在活动前6天时，该家具城反复称，钱根本不用担心，都是朋友还能信不过。说得也是，朋友抹不开面子，双方就跳过了第二步程序，直接往下运作。也就是说，该浙江公司在没有拿到该家具城的第二笔费用时，轻易听信家具城的口头承诺，继续在履行合同。

活动结束了，该家具城的宣传效果也达到了。按理说，第二笔、第三笔费用应该一起给付。这时“杨白劳”就变成了“黄世仁”。经多次催要，该家具城总是找出种种理由拒不给付。尽管之后这家公司还给该家具城做了许多附加的工作，但该家具城为了区区几万块钱，上演了一出“死猪不怕开水烫”的戏法，就是不给钱。

多次沟通无效后，无奈之下，该公司将家具城告上了法庭。经法院审理，基本事实清楚，判决该家具城及时给付服务费。该家具城最终只能乖乖地将费用交给了法院。本来是一件很简单的事情，最后却对簿公堂，法院是主持公道的，败诉方还要付诉讼费、律师费，赔了钱不说，还丢了商业信誉，这种赔了夫人又折兵的事情，怎么总有人愿意去做呢？很容易沟通的事情，却喜欢复杂化。

浙商从此事中悟出一个很朴素的道理：第一次商务合作，合同双方都必须紧紧扣住合同的各项条款，没有启动资金就不启动，没有跟进资金也绝不迈出第二步，只要对方游离在合同条款之外，无论怎么嘴干舌燥地试图用面子和信誉做担保，都不要理会。任凭风吹雨打，我自岿然不动。立场不坚定，心头稍微松动，结果就是后患无穷。真正的面子应该是在认真履行合同的基础上，又提高项目的附加值。不履行合同，还有什么面子可谈?

二 提高识别真假商人的能力

导读：人们必须擦亮眼睛，分清珍珠与砂砾。

很久很久以前，谎言和真实在河边洗澡，谎言先洗好，穿了真实的衣服离开，真实却不肯穿谎言的衣服。后来，在人们的眼里，只有穿着真实衣服的谎言，却很难接受赤裸裸的真实。

据说孙悟空有火眼金睛，能识别妖魔鬼怪。从商也要提高识别真假商人的能力。因为，在这个年代，十亿人民十亿商，鱼龙混杂，泥沙俱下，很难分清珍珠与砂砾。有些人把《卖拐》的小品学得惟妙惟肖，把草船借箭、声东击西、拉大旗做虎皮的手法用得滚瓜烂熟，把牛皮吹得震天响，从大处来忽悠人。更有些人，简直是吹牛不上税，把历任国家领导人都吹成他家的亲戚。在他手里没有办不成的事，在他眼里所有的国家领导人都是他的“铁哥们”。只要他出马，可上九天揽月，可下五洋捉鳖。于是乎，各种“大人”、“大师”、“大官”纷纷粉墨登场，把商界搞得云飘雾绕。

第四章 不说空话，只对做得到的事承诺（2）

在商业地产招商中，各路英雄豪杰、各路真假商人全都汇集于此，就看你有没有鉴别的能力了。许多人什么合法手续都没有，就敢对外宣传如何大的投资回报率，把镜中花、水中月的前景描绘得灿烂美好，使一些不明就里的人入股投资，用钱打了水漂。

有人要在北京西三环某地创办一个儿童用品市场。他从某单位租了厂房，改造成市场，对外号称要建三环最大的儿童用品市场，上报纸登广告，又找来商业顾问公司为他策划，屋顶上也树起了硕大的该市场的招牌，又请来一拨人为它烘托气氛。市场内的工作人员忙着向商户介绍情况，有商户为定摊位也交了一些订金。

该市场的招商重点商户是木樨园专门经营儿童服装的浙江商人。因为在木樨园由浙江人创办的儿童用品市场生意很红火。有些经营户想要往外扩张也定不到摊位。西三环周围交通网络密布、附近又有长途汽车站，交通便捷。只要把浙江商人引进来，只要招商定位准确，只要运作方法得体，摊位租金合适，该儿童用品市场的生意是能够做起来的。

不日，该市场大门紧闭，门里门外都聚集了一帮商户在吵吵闹闹，气氛紧张。办公室内市场工作人员同工商人员正在好说好歹。原来是该区域的工商人员在查验该市场的相关合法证件。通过查证，人们终于了解到：该市场的营业执照上没有招商这一项目，就开始了招商，就开始收取商户的预付款。之后，工商人员进行了人性化的执法，把该市场屋顶上硕大招牌用红布蒙了起来，并要求迅速退还商户预交的订金。很快，耸立在屋项上的硕大的招商招牌全部被卸了下来，门口的宣传品也荡然无存，大门紧闭，空无一人。

一个合法手续未全的市场就能够忽悠招商，也敢收商户的预付款，胆子也是挺大的。明知山有虎，偏向虎山行，这就是自找麻烦。

据说营业执照上的招商项目是要花大力气才能办成的，是需要办齐种种的手续及查验市场各种情况后才能够办下来的。

市面上常常有某某市场火爆招商的广告，又是影视明星代言，又是大腕捧场，好不热闹。有一商业项目号称要打造成业内航母级。早三年前就开始火爆招商，当时就说大腕巨商云集。不料，三年后的今天，此项目还在火爆招商，张眼望去，里面还是空空如也。

当今社会“半桶水”晃荡者层出不穷，满嘴胡侃的业务员满天飞，真真假假的商业现象使人坠入云山雾罩。虽然一再被提醒，但总有一些人落入圈套或落入陷阱。

三 你们发财 我们发展

导读：谁掌握了浙商资源，谁就掌握了市场和发展机遇。

2005年11月6日－－17日，浙商一行十人对吉林省白山市、抚松、安图、延吉、珲春等地进行了投资考察，并在许多项目上与当地政府达成了合作意向。

号称长白山下第一县的吉林省抚松县自然资源十分丰富，交通便捷，土地肥沃，人民纯朴憨厚。在县委、县政府的盛邀下，北京浙江企业商会的4名副会长陈俊、吴兆明、陈学成、王一儒，理事徐颂清、张海燕，中国步行商业街工作委员会秘书长董利，义乌房地产总公司陈呈富、万银农，温州老板黄希法及随团法律顾问张连锁组成了阵容强大的队伍到抚松考察。

北京浙江企业商会对此十分重视。临行前，时任秘书长姚迎春先生反复叮嘱：一、到吉林抚松等地考察，要多向吉林人民学习，向抚松等地人民学习；二、把抚松的事情办好办实。基于这两点精神，全体浙商自始至终精神饱满，为把抚松的事情办好办实而尽心尽力。

第四章 不说空话，只对做得到的事承诺（3）

白山市、抚松、安图、延吉、珲春等地的党政领导都以最高礼仪接待全体成员。各地的五大班子及各部门的最高领导也分别亲切会见了全体成员。白山市的领导还到火车站迎候。吉林省团委及吉林省青年企业家协会也派两名领导专程从长春赶到抚松看望大家。安图县隋明利副县长也专程驱车到抚松迎接这个团队赴安图。所到之处，这个团队都受到了高规格的礼遇，处处洋溢着吉林省人民对浙商的无比尊重和信赖。

用资源丰富、满山是宝来形容长白山是最恰如其分的。长白山被中、韩、朝三国人民共同誉为圣山和灵山。清朝政府对它长达260多年的封山禁猎使长白山的资源近乎完美。吉林省为了加强对长白山的统一管理，日前成立了长白山管理委员会，专门负责整合长白山的资源。抚松县是人参的原区域保护地、国际优质矿泉水源头，拥有丰富的矿藏资源、茂密的原始森林、举世无双的旅游景观，纯朴的民风民情为这块投资者的热土又披上了一层美丽的面纱。正如抚松县委主要领导在座谈会上说的那样："抚松的发展空间很大，在享受国家振兴东北老工业基地优惠政策的同时，抚松县其它方面的政策也会有一定的倾斜。你们来发财，我们来发展，相信浙商在抚松一定会大有可为的，当地政府一定会大力支持和配合你们的。"抚松县领导人的一席话说得大家心里暖融融。

抚松正在修建一座大型机场，现有的铁路和公路网四通八达。即将修建的两条穿境而过的高速公路对该地的经济腾飞有如如虎添翼。令人惊叹的是，直到浙商团队到来之前，这片处女地还在沉睡之中。

面对如此丰富的人参资源、矿泉水资源、绿色食品资源，全体成员又惊又喜。长白山的品牌就是世界性的品牌。于是，打造长白山下第一家抚松浙江工业园区的构思呼之欲出。来自义乌的两位企业家当即与抚松县人民政府签订了长白山下一平方公里的土地作为浙江工业

园区的起步区的合作意向书。该工业园区的定位是：利用长白山的名山效应，大力吸引浙江商人和各地企业家来此开发旅游资源和自然资源。当地政府还表示：该浙江工业园区今后若有发展需要可及时进行土地扩增。近期，浙商将注入2000万的启动资金用于前期工作。

抚松县万良镇是我国目前最大的人参市场集散地，由于种种原因，目前人参业的深加工、精包装及市场发展的规模都远远满足不了国内外客户的需求。特别是缺少深加工，致使大量丰厚的利润白白流失。堆在一个个地摊小铺中的人参都在廉价贱卖。我眼看着吴兆明先生只花了三百元钱就买了一大手提袋的人参，让我既惊奇又惋惜，惊奇的是，他才用了三百元钱就买了这么一大手提袋的人参；惋惜的是，人参产地的人参为什么那么不值钱。这一大手提袋的人参拿到南方去“倒卖”不知道能赚回几个三百元？人参品绝贵，闻说可长生。人参产地这么珍贵而稀有的资源为什么当地不加爱惜和保护呢？经过反复调查研究后，徐颂清先生认为：结合浙江深加工产业的优势和浙江商人的市场运作能力，万良的人参市场一定会有很大的发展空间。几轮商讨后，他与万良镇政府签定了关于在紧邻现万良市场的要地中辟出150亩作为万良镇人参深加工区域的意向书。该区域将被打造成为中国第一家有品牌的人参市场，用深加工、精加工来打入海内外市场，把中国的人参市场做强做大。

第四章 不说空话，只对做得到的事承诺（4）

我熟悉的一位来自浙江温州的商人，大胆地投资5000万，也在当地办起了人参市场，形成了产销、深加工、精加工一条龙服务体系，当年就收回了投资成本。现在，这个市场被农业部等有关单位评为全国性的专业市场。

“鸡鸣闻三国，犬叫惊三疆”的珲春市是吉林省开关通海的前沿。它是通向俄罗斯、朝鲜、日本海的金三角口岸城市，战略位置十分重要。早些时候，该地政府招商引资的政策被“崇洋媚外”的思想所左右，把眼睛盯在了海外市场而忽视了国内发达省份的市场。与珲春边境经济合作区管委会许龙等许多领导的交流座谈中，我说：这块鸡鸣闻三国、犬叫惊三疆，又直通日本海的地方确实在国内仅此一家。这么优厚的地理条件和自然资源把招商引资的目光盯在世界五百强上是无可非议的，但千万不能忽视国内经济发达的沿海省份和城市，尤其是长三角地区，特别不能忽略浙江区域、浙江商人和浙江市场。在招商引资中，谁忽略了这块区域，谁就会丢失市场，丢失发展机遇。谁掌握了浙商，谁就掌握了市场。一席话，激起了全场的共鸣。许龙等领导当即力邀在座的浙商加盟，并愿意把开发区内最好的地段提供给浙商作为进出口加工基地和保税区，为浙商快捷地进入俄罗斯市场、朝鲜市场和韩国市场及日本海提供最大可能的方便。稍后，浙商投资团的成员马上就和开发区达成了合作意向，让珲春成为浙江商人进入俄罗斯市场、朝鲜市场、韩国市场和日本海的桥头堡。

纵观这次考察线路图，无不贯穿着三个基本思路：一、自然资源丰富，升值潜力较大，所到之处大部分是目前尚未开垦的处女地；二、交通发达的区域；三、目前尚无大量浙商涉足的地方。

四 浙江民间投资团队北上尚义县

导读：只有鸟儿飞不到的地方，没有浙商走不到的地方。

2007年8月18日，浙江民间投资团队从北京出发，沿着我国第一条铁路向河北省张家口方向驶去，来到了平均海拔1300多米，位于蒙古高原南端的国家级贫困县——河北省尚义县。

此行是应河北省尚义县委、县政府的邀请，浙江民间投资团队对该县的投资环境以及投资项目进行初步考察。投资团成员包括来自建筑行业、服装行业、流通行业、零售行业的浙商代表。

在尚义县政府领导的陪同下，浙江民间投资团队考察第一站来到了龙源尚义石人风电厂。石人风电厂在2004年开展前期工作，如今该电厂已经正式列入国家百万基地建设规划，该风电厂负责人向投资团介绍了石人电厂现状和未来发展规划。浙商一行考察该县的伦比服饰有限公司雪城毛纺织厂。该厂负责人介绍了该县丰富的羊毛、皮资源。浙商服装行业代表对该县丰富的原料资源及相对低廉的劳动力成本表示了极大的兴趣。

之后，浙江民间投资团队又考察了尚义县市场和正在筹建的火车站等。据县政府领导介绍，张集铁路过境给尚义县带来新的机遇，在建车站包括客运站和货运站，预计2009年通车，该站通车后会极大地便利尚义县交通，加速商业的发展。 尚义县政府与浙江民间投资团队举行了投资项目对接恳谈会。尚义县县长、县委副书记高领表示，张家口是内陆地区，开放比较晚，尚义县尤甚。为了实现尚义县经济的快速发展将大力引进投资。浙江民营经济的腾飞举世瞩目，浙商遍布世界，浙商先进的经营理念和市场运作手段都是值得借鉴的。他表示希望能和浙商在多领域、多层面进行合作。

尚义县拥有丰富的资源以及极具价值的投资项目。我表示，回程后，我们将向更多的浙商介绍尚义县的投资项目。

尚义县政府表示，为加快该县招商引资步伐，结合县情，在土地征用、工商、税收等方面将提供相应的优惠政策，将采取一项一议、特事特办、政策跟着项目走的方式洽谈合作。

恳谈会后，投资团成员和尚义县政府及企业相关单位进行了对口讨论。双方初步达成包括火车站周边商业区域规划与招商、开发尚义县中心超市、服装加工合作这三方面的投资意向。如何引进资本，充分开发现有资源，调整产业结构是目前不少经济相对落后市县共同面临的问题。国家级贫困县尚义县把招商引资作为所有工作的重中之重，为了引进资本，他们相继出台了相关的优惠政策，为投资商提供了展示的平台。

2008年初的一天，大雪给北京披上了厚厚的银装，天寒地冻，凄冷无比。就在这时，尚义县李小红常务副县长受县委籍献平书记的委托，专程到北京看望我们，给我们送来该地种植的玉米等年货。千里冰封，百里雪地送来一片“鹅毛”真是一片真诚的心意！